

UNTERNEHMENSFÜHRUNG: PHASEN DER UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Kriterium	Early-Stage (Gründungsphasen)			Later-Stage (Wachstumsphase)		
Bezeichnung	Seed	Start-up	First-Stage	Second-Stage	Third-Stage	Bridge
Allgemeine Hauptaufgabe	Forschung, Grundlagenentwicklung	Unternehmensgründung, Personalsuche	Beginn der operativen Geschäftstätigkeit	Aggressive Expansionsstrategie	Nachhaltiges Wachstum	Vorbereitung auf den Börsengang
Produktorientierung	Produktkonzept, erster Prototyp	Fertigstellung der Produktentwicklung	Produktionsbeginn	Produktadaption	Sortimentserweiterung	Neue Produktentwicklungen
Marktorientierung	Festlegung Unternehmensidee, grobe Marktanalyse	Marktforschung, Testmarkt, detailliertes Marketingkonzept	Markteinführung, Marktentwicklung	Marktdurchdringung Heimatmarkt	Beginn der Internationalisierung	Marktdurchdringung einzelne Auslandsmärkte
Umsatz	keiner	keiner	erste Umsätze	steigend	stark steigend	stark steigend
Gewinn	geringer Verlust	deutlicher Verlust	maximaler Verlust	knapp negativ	Break-Even	stark steigend
Investition	Forschungsausstattung	Erste Produktionsanlagen, Personal	Anschaffung Produktionsanlagen, Aufbau des Vertriebsnetzes	Ausbau Produktionskapazität, Verstärkung Marketing, Personal	Ausbau Produktionskapazität und internationales Vertriebsnetz	Akquisition anderer Unternehmen, Ausbau internationales Vertriebsnetz
Höhe Kapitalbedarf	gering	mittel	stark steigend	stark steigend	auf hohem Niveau	je nach Strategie
Mögliche Problemfelder	Technologische Fertigungsentwicklung	Fehlende Marktakzeptanz, Firmenaufbau	Organisationsaufbau, fehlendes Personal	Fehlendes Kapital, erste Konkurrenten	Intensive Konkurrenz, Wachstumsprobleme	Wachstumsprobleme, strukturelle Probleme
Unternehmensrisiko	am höchsten	sehr hoch	hoch	mittel	gering	am geringsten
Typisches Know-how	Technik	Technik, Gründung	Wirtschaft, Organisation	Wirtschaft	Wirtschaft, Internationalität	Wirtschaft, Finanzmarkt, Technik
Managementunterstützung durch Partner	Technische Entwicklung	Gründung, Marktorientierung	Markteinführung, Organisationsaufbau	Wachstum, Personalrekrutierung	Internationalisierung, Netzwerke	IPO-Beratung, Akquisitionsberatung
Unterstützungsbedarf	mittel	sehr hoch	sehr hoch	hoch	mittel	gering
Finanzierungsquelle, typische Risikokapitalgeber	Privatvermögen, Love Money, Förderungen, Business Angels, Inkubator, Seed Capital	Förderungen, Business Angels, Seed Capital, Privatvermögen der Gründer	Venture Capital	Venture Capital, firmenhaftendes Fremdkapital in geringem Volumen	Venture Capital, Private Equity, strategische Partner, Fremdkapital	Pre-IPO-Fonds, Private Equity, strategische Partner, Fremdkapital
Zielrendite externer Risikokapitalgeber p.a.	70-100%	50-70%	40-50%	30-40%	20-30%	15-20%