

HARUN FAROCKI Filmproduktion

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

NICHT OHNE RISIKO

- Textliste, deutsch -

mit Timecode

"Nicht ohne Risiko"

00:10

Nicht ohne Risiko

00:20

von Harun Farocki

00:33

- Wir fangen an, sonst rennt uns nämlich die Zeit weg.
- Ich tu es mal da neben mich...

00:45

- Gut..., in der Präambel wird einfach nur nochmal festgestellt, dass es hier um eine Beteiligung geht in Höhe von 750.000. Wir haben das gesplittet in eine Beteiligung von 100.000 in Form von Eigenkapital und 650.000 in Form von einem *share holder*-Darlehen. Ein zweiter Punkt ist, dass die neue Technologie zum Ende des Geschäftsjahres, die du ja, Lutz, schon zum Patent angemeldet hast, kommerziell einsetzbar ist. Das heißt: Sie steht als Produkt zur Verfügung, aber nicht nur als Labormuster, sondern als Produkt. So dass sie auch an Kunden ausgeliefert werden kann und auch schon an Kunden ausgeliefert wurde.

01:31

- Ist das ein realistisches Ziel?
- Wir fangen an, die neue Technologie als *proof of concept* und Muster jetzt, in diesen Monaten, auszuliefern.

01:38

- Wir müssen uns halt einfach einig werden, dass das jetzt nicht irgendwo ein aufgeblasenes Labormuster ist, sondern dass das wirklich..., dass wir alle dann feststellen können: okay, das ist tatsächlich die Basis für das zukünftige Business der NCTE.

01:53

- Also Sportwagen werden wahrscheinlich in den nächsten drei Monaten damit ausgerüstet sein...
- Das ist ja nun mal eine sehr sehr vernünftige Applikation, klar.
- Das läuft. Und dann der Kran...
- Welche Wagen?
- Sportwagen. Rennfahrzeuge.
- Ach so. Die...

- ... englischen. Und eine Kran-Firma wird wahrscheinlich dieses Jahr noch damit arbeiten wollen.

02:12

[Tafeln, Animationen, Präsentationen]

02:26

- Um das berührungslose Messen von Drehmoment besser zu erklären, betrachten wir ein modernes Überlast-Sicherungssystem. Es geht darum, die aktuelle Last am Kranhaken zu messen. Auf der Rückseite des Führerhauses befindet sich der Motor, der die Seiltrommel antreibt. Die Last, die vom Zugseil gehoben wird, übt eine Stressbelastung auf die Antriebswelle aus. Je größer die Stressbelastung der Antriebswelle ist, um so größer ist der Zeigerausschlag am Messinstrument. Die hier gezeigte Antriebswelle trägt eine nicht sichtbare, magnetische Codierung von NCTE. Bei einer Änderung der Stressbelastung der Antriebswelle verändert sich das magnetische Verhalten der Welle. Diese Änderung wird von einer speziellen Magnetfeldsonde erkannt.

03:25

- Also von meiner Seite aus sind diese Punkte erfüllt, wenn wir uns einig sind, dass die Stückzahlen klein sind. Aber durch den Kunden bedingt.
- Zwei, drei, vier Stück sind völlig ausreichend. Aber eben keine Labormuster...
- ... richtig..
- ... sondern wirklich Muster, die vom Kunden dann wirklich auch in der Applikation eingesetzt werden.
- Ja, ja.
- Also das ist realistisch, ja?
- Ja. Also nächstes Jahr, 2005?
- Nein nein. 2004. Ende 2004.
- Ende 2004, aha, ja, okay. Viertes Quartalende?
- Ende 2004.
- Einunddreißigster Zwölfter.
- Dann. Ja.
- Sollte realistisch sein.
- Ist realistisch.

03:56

- Für uns ist einfach nur tatsächlich ein wichtiger Punkt. Aber wenn Sie heute schon sagen, das wird wahnsinnig *tough*, dann...
- Nein, das ist..., wir planen, das wesentlich früher zu tun.

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

- Dann fragen wir auch nach beim ersten Kriterium, nämlich: Umsatz. Ist das realistisch?

04:12

- Mein Vorschlag wäre folgender: Wir stellen rechnerisch fest, was der Umsatz wäre, um *break even* zu erreichen. Und den würde ich dann gerne festlegen. Alles was darüber, ist sowieso *icing on the cake*. Ich gehe davon aus, wir machen sowieso mehr. Aber ich möchte nicht unbedingt jetzt einen höheren Umsatz nehmen, was ja eigentlich keinen wirtschaftlich großen Nutzen bringt. Wichtig ist, dass die Firma sich wirklich voll und ganz in diesem Jahr tragen kann. Und das wollen wir auch erreichen.

- Dieses Jahr ist sogar ein Minus eingesetzt.

- Das hängt davon ab, wie es berechnet wird.

04:43

- Für mich ist natürlich wichtig, dass Sie als Geschäftsführer sagen: Den Plan glaube ich. Also dass das jetzt nicht irgendwelche Zahlen sind, sondern dass Sie das nach bestem Wissen und Gewissen gemacht haben. Wenn Sie heute sagen: 'Das glaube ich nicht, dass wir das erreichen', dann sollten wir auch einen anderen Plan zugrunde legen. Weil dann reicht uns ja das Geld auch nicht, nicht wahr?

- Ja, okay.

- Okay.

05:04

- So, wir haben uns ja so ein bisschen warmgelaufen. Ich möchte eigentlich mal einen Schritt zurück gehen. Beziehungsweise: Ihr seid wahrscheinlich nicht davon ausgegangen, dass die Zahl 34 Prozent und Darlehen und *equity* als solches mal so akzeptiert wird. Also ich stell es mal frei, wann wir darüber reden. Können wir jetzt machen, können wir auch am Schluss machen.

- *Anytime*.

- Können wir gleich machen, klar.

- Aus meiner Sicht wollte ich nicht gleich am Anfang so rein preschen, aber..., wir haben uns natürlich vorher abgesprochen.

- Klar.

05:29

- Wir sind ein bisschen enttäuscht, ich sag es mal so rum. Weil wir uns natürlich was überlegt hatten und eine eigene Bewertung überlegt hatten. Und die liegt leider ein ganzes Stück von dem weg, was von euch angeboten worden ist. Ich sag es mal offen, was wir uns vorgestellt hatten: Wir hatten uns um die 20 Prozent vorgestellt für das Projekt, ungefähr...

05:49

[Tafeln, Animationen, Präsentationen]

05:55

- Gut, das ist das eine. Das zweite ist: von der Ausgangsposition..., wo kommen wir her? Wir glauben, dass wir zum einen eine Technologie haben, die schon was wert ist. Jetzt gar nicht 'Kundenbeziehung', etc., sondern einfach: Die Technologie ist schon was wert. Klammer auf: Woher es kommt wissen wir alle - brauchen wir nicht diskutieren. Aber da ist schon ein substantieller Wert in der Technologie im Moment vorhanden.

- Mit hohem Risiko, auf der anderen Seite...

- ... können wir gleich drüber diskutieren. Über das Risiko können wir gerne gleich diskutieren.

06:19

(cont.) Ist mir schon klar, dass das Gegenargument kommt. Das zweite: Wir haben ein Warenlager, was unter *going concern*-Gesichtspunkten einen Wert von einer knappen Mio hat. Das ist vorhanden. Also wenn das Geschäft gut geht, haben wir eine Mio von unserer Seite eingebracht an Warenlager.

- Wenn es gut geht.

06:36

- Wenn es gut geht. Wenn es nicht gut geht - okay. Es gibt ja zwei verschiedene Bewertungen oder Sichtweisen. Und das heißt: Von unserer Seite liegen im Moment im Grunde genommen Buchwerte von fast einer Million auf dem Wert, und eine Technologie, die wir eingebracht haben. Die der Lutz eingebracht hat, weil er sie, sagen wir mal, 'zwischen den Ohren hat' und mitgebracht hat. Und deswegen: Wenn ich hingehe und die Firma im Moment auf einen Wert zu weit unten bewerte, dann sagt man sich einfach: Was haben wir eigentlich gebracht? Sind wir vergleichbar mit einem *start-up*, was nur einen Stapel Papier hat? Also da fühlen wir uns ein bisschen zu weit nach hinten gesetzt von dem, was der Wertansatz ist. Und zwar jetzt gar nicht nach dem Motto: Geschacher um Prozente. Sondern einfach von dem: Was ist an Wert vorhanden.

07:20

(cont.) Zum Risiko: Was haben wir für Risiken? Wir haben aus unserer Sicht die frühere Insolvenz. Und die Aussage des Patentanwalts ist, dass er allerbeste Chancen sieht, dass dieses Patent, was wir jetzt anmelden, eines ist, was die alten Patente auch schlägt. Also was heißt 'schlägt'? Nicht berührt. Aber an der Stelle

sind wir..., da bin ich genauso drauf angewiesen auf dieses Bauchgefühl eines Spezialisten wie ihr.

07:48

- Gut, also..., wir haben natürlich..., ich verstehe das und es ist ja auch nachvollziehbar, dass Sie das so sehen. Sie können sich aber auch vorstellen, dass wir eben keine Substanzwertanalyse vom Unternehmen machen und uns nicht anschauen, was sie im Lager liegen haben, um zu einer Bewertung zu kommen. Ich glaube, dann würde unser Angebot ganz anders aussehen. Sondern dass wir tatsächlich in die Zukunft schauen und uns überlegen: Wo kann NCTE morgen, übermorgen stehen?

08:20

(cont.) Und auf Basis dieser Zukunftsbetrachtung haben wir uns natürlich Gedanken gemacht, was der richtige Wert von NCTE ist. Letztendlich müssen wir aber auch unsere Rendite-Erwartung dabei berücksichtigen. Und das schränkt uns dann relativ schnell ganz stark ein in der Bandbreite, in der wir uns bewertungstechnisch auch bewegen können.

08:44

(cont.) Also um das ganz klar zu sagen: Lager hat überhaupt keinen Einfluss auf unsere Überlegungen gehabt. Es wird auch keinerlei Einfluss auf unsere Überlegungen haben. Einfluss hat tatsächlich die Möglichkeit des Patentstreits. Deswegen haben wir auch den Meilenstein eingebaut, dass wir gegen Ende des Jahres die neue Technologie zumindest kommerziell überall einsatzbereit haben.

09:07

(cont.) Und Einsatz... äh..., und Einfluss hat definitiv auch..., auch wenn wir da ihrer Meinung sind, dass die Wahrscheinlichkeit, dass es patentrechtliche Schwierigkeiten, oder fatale Schwierigkeiten im Sinne von: 'Wir müssen unseren Geschäftsbetrieb einstellen', dass die Wahrscheinlichkeit relativ gering ist, so kann uns doch jemand das Leben schwer machen. Das bedeutet unter dem Strich Kosten, finanzielles Risiko. Und im Zweifelsfall: Wer muss nachschießen? Das sind die Gesellschafter. Und das sind die Faktoren, die bei der Bewertung natürlich mit einfließen.

09:40

- Jetzt einmal kurz zurückgelehnt: Was ist denn in der heutigen VC-Landschaft üblich? Fragen wir das ruhig mal. Weil es geht auch immer um Alternativ-Investments, ne? Ich bin überzeugt, dass wir vor drei Jahren mit so etwas nicht hätten kommen können. Ich glaube nur auch, dass Sie heute Schwierigkeiten haben

mit einer solchen Bewertung so ein Investment zu machen. Und wir müssen uns irgendwo dazwischen bewegen.

10:06

(cont.) Ich glaube an die Technologie. Ich habe damals schon, vor vier Jahren, daran geglaubt, dass Sie das weiter vorantreiben. Und ich glaube an den Markt. Und insofern haben wir eigentlich ihre Argumente genutzt um zu sagen: Wir machen ein gutes Angebot und gehen nicht auf den VC-üblichen Standard runter. Der würde heute zwischen gar nichts und einer schlechteren Bewertung machen. Und da haben wir gesagt: Wir glauben an sich sehr an NCTE und gehen da etwas höher.

10:32

- Würde mich interessieren, wo der Zinsfaktor liegt.
- Heute?
- Ja.
- Also das ist sicherlich variabel. Sie können sagen, dass die unterste Grenze - das ist dann aber nicht bei *start-ups* - die liegt eben bei 25 Prozent. Die untere. Und bei sehr frühen Investments wird dieser Zinssatz eher über 40 angesetzt.

10:56

- Ich will ja gerade auch, dass der Herr May sagt: 'Ich glaub das alles, dass das kommt.' Aber das ist eben nun mal das Risiko, dass das nicht so kommt. Es ist das Risiko, dass nochmal neu nachgeschossen werden muss, und so weiter und so fort. Das heißt, diese Bewertung, die wir heute ansetzen, beinhaltet ja unter anderem den Risikoausgleich. Dass das..., dass dieses Geschäft sich anders entwickelt als wir uns das vorstellen.

11:21

- Ist schon völlig klar. Das ist halt dieses Spiel von *Venture Capital*. Wenn es gut geht, dann kann ich auch zur Bank gehen.
- Das ist das angenehme an uns: Wir sind so leicht berechenbar. Wir sind zwar nicht angenehm, aber leicht berechenbar.

11:34

- Also es ist schwer hier einen Vergleich zu ziehen zu einem anderen *start-up*. Aber das Wort *start-up* ist zum Beispiel etwas, wo ich sage: Da tue ich mich hier schon fast schwer. Wir haben viele Kriterien eines *start-ups*. Aber auf der anderen Seite: Wo haben sie normalerweise die Chance, dass Sie ein Produkt haben, was seit vier Jahren entwickelt wird, was patentreif ist, was patentangemeldet ist und was

im Endeffekt von einem Formel-Eins-Rennstall - und das ist ja irgendwie schon ein gewisser Maßstab - de facto im Moment eingesetzt wird.

12:01

- Wir investieren echtes Risikokapital in ein Unternehmen, das vor hat, stark zu wachsen und das de facto im November an den Start gegangen ist. Und mit einer technologischen Historie, die sehr interessant ist, die das Unternehmen ja unter anderem interessant macht. Aber ansonsten riecht alles nach *start-up*, und deswegen müssen wir auch *start-up*-Kriterien ansetzen.

12:31

- Nochmal zurück. Also das Problem, das ich so ein bisschen sehe - das haben wir in der Vorbesprechung auch gesagt -, ist, dass wir von unserem Wunsch..., vielleicht sind wir ein bisschen zu illusorisch, aber von unserem Wunsch und eurem Wunsch ein ganzes Stück auseinander liegen. Und zwar soweit auseinander, dass die Emotionen eine Rolle spielen. Ansonsten kann man sagen: Gut, das ist eine Sache, die man technisch verhandeln kann, oder kann man eine Weile hinlegen. Aber da haben wir so das Gefühl: Da ist im Moment richtig ein großes *gap*. Und von der Verzinsung, auch wenn ich sie mir so anschau, sage ich mal: Ich würde es gerne mal rechnen um da ein besseres Gefühl zu kriegen. Aber ich glaube, die Verzinsung liegt hoch.

13:05

- Wenn alles eintritt.
- Jaja. Aber ich meine: Das ist so beim VC-Kapital.
- Ja natürlich.
- Klar. Aber deswegen habt ihr auch 25 Prozent Zinssatz. Ich meine, das ist klar, wenn alles so eintritt.
- Die 25 Prozent, die sollen im Schnitt erreicht werden. Das ist vielleicht heutzutage ein bißchen hochgegriffen, aber das muss auch die *flops* finanzieren. Insofern müssen wir mit hohen Risikoaufschlägen rechnen. Das ist einfach so. Aber...
- ... ihr habt ja auch die Chance, dass es besser läuft.
- Ja natürlich. Das ist richtig. Das ist richtig. Aber fragen sie sich, wie viele Investments wir alleine schon zusammen gemacht haben, was ist gut und was ist schlecht gelaufen, und wir dachten immer: es läuft gut.

13:47

- Ich finde es einfach zu viel. Für ein Geld, was für mich überschaubar ist, was vor allen Dingen für mich eine Riesenchance hat, gut zurück zu kommen, finde ich 34 Prozent einfach auch zuviel. Jetzt reden wir mal nicht über Zahlen - das ist zwar

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

völlig unprofessionell - sondern einfach mal auch vom Gefühl, zu sagen: Wie viel wird eigentlich hergegeben von der Firma? Und das ist hier ein Drittel. Und das finde ich einfach zuviel in der Relation, wo ich sage: Aus meiner Sicht hat die Firma heute einen Wert, wo wir sagen: Wir haben, zwar mit einem gewissen Glück, aber ein Warenlager von fast einer Millionen herbeigeschafft... das müssten wir nämlich sonst irgendwann kaufen.

14:19

(cont.) Das ist nämlich so. Also da haben wir sozusagen Kosten der Zukunft vorweg genommen. Sprich: Es ist ja nicht so wie in vielen *start-ups*, dass sie nur Papier und Arbeitskraft einbringen. Sondern er bringt wirklich auch - durch Glück geschaffen, also nicht jetzt durch eigenes Investment die ganze Zeit, aber auch durch Risiko, weil die 150.000 hat er mit eigenem Risiko eingebracht... - aber: Er bringt wirklich mal eine Mio ein, die wir sonst irgendwann mal später investieren müssen.

14:40

- Also diese grobe Größenordnung - 34/750 -, also ich weiß nicht, wie wir das im Investment-Ausschuß da auch noch entsprechend klar machen wollen. Es ist ja nicht so, dass wir hier heute zum ersten Mal zusammen sitzen und uns da keine Gedanken drüber gemacht haben. Und da gibt es also auch ganz klare Vorstellungen.

15:27

- Also...
- Also nehmen wir jetzt mal eine kurze Auszeit, jeder. Bleiben sie hier im Raum?
- Wie sie wollen.
- Dann können wir nämlich Musik hören bei mir.
- Okay.
- Okay.

15:42

- Was darf ich ihnen denn noch zu trinken bringen?
- Cola und Biscuits.
- Cappuchino?
- Cola und Biscuits. Okay.
- Biscuits? Haben wir sowas?

16:21

- Erinnerst du dich noch, dass der Lutz May mal gesagt hat, worauf es ihm ankommt wenn er so eine Unternehmung nochmal gründet? Wieviel Geld er mal

machen will, beziehungsweise dass er in so einer Unternehmung noch was zu sagen haben möchte. Wieviel Prozent hat der heute?

- Er hat heute..., die Lutz May Family hat heute 80 Prozent. Er hat 40 und seine Frau hat 40.

16:44

- Ja geht es denen unterm Strich mehr um tatsächlich den letzten Prozentpunkt, den sie rausschlagen, sondern eher um eine ganz saubere, einfache Beteiligung von uns?

- Eine ganz saubere, einfache Beteiligung, zu fairen Konditionen. Und wir müssen ihm einfach klar machen, dass das wirklich faire Konditionen sind, die wir ihm bieten.

- Okay. Was ist, wenn wir sagen: Wir wollen unsere 34 Prozent haben - *that's it*. Keine *preferred liquidation*, kein Darlehen.

17:15

(cont.) Und wenn wir nicht mehr an irgendwelchen *terms* außerhalb der *preferred liquidation* und der Bewertung drehen können, dann lassen wir es. Also natürlich nicht: 'Dann lassen wir es', sondern dann sagen wir zunächst einmal: 'Dann gehen wir heute auseinander.' Dann gucken wir uns mal die strategischen *issues* an und dann gehen wir erst mal auseinander und denken alle wieder nach.

- Okay.

- Okay?

- Absolut einverstanden. Ja.

17:45

- Ich schlage vor, dass wir mal einfach gegenseitig austauschen: Was haben wir besprochen? Wo sind wir gelandet? Und dann sollten wir es einfach dabei belassen, also wenn wir uns erstmal diesbezüglich ausgetauscht haben. Und dann nochmal eine Nacht drüber schlafen, und nochmal zusammen kommen. Beziehungsweise vielleicht kurz indizieren: Wo können wir uns noch bewegen hier an den beiden Seiten? Und dann gehen wir mal in die Strategie hinein.

- Okay.

- An die strategischen Punkte. Legen Sie los.

18:11

- Ja, aus unserer Sicht ist es so, dass wir sagen: Die 20 Prozent..., anders rum: Ich sag mal was, was der Lutz gerade gesagt hat. Über den Businessplan, über die Planung, wie auch immer man es hinstellt: Es ist ja doch am Schluss eine Frage - ich stehe dazu, auch wenn es völlig unsystematisch ist und nicht irgendwie methodisch

hergeleitet -: Im Endeffekt ist es denn doch die Entscheidung: Wieviel meint man, dass es wert ist.

18:37

(cont.) Und..., weil wir könnten tausend Fakten in den Topf schmeissen, und im Endeffekt sagt der Lutz: 'Die 20 braucht's nicht sein.' Er weiß, dass VC-Geld nicht so leicht zu kriegen ist, *private money* -ich hab es ja eben gesagt, kurz- im Moment scheinbar etwas leichter, nur dann hat er Leute, die ihm überhaupt nicht helfen, und das ist auch was wert. Deswegen: an den 20 klebt er nicht. Aber er sagt: '34 ist einfach zu hoch'. Und ich sage jetzt keine Zahl, weil das ist sozusagen vorweggenommen, aber zwischen 25 und 30 muss es alles liegen aus Lutz seiner Sicht.

19:11

- Wir möchten an der grundsätzlichen Bewertung nichts ändern. Wir können da auch gar nichts ändern. Wo wir uns bewegen können ist, dass wir sagen, wir legen das als ehrliches Geld ein. Verzichten also auf den *shareholder loan* in Höhe von 650, machen *straight equity* in Höhe von 750.000 bei den gleichen Meilensteinen. Allerdings mit einer einfachen *liquidation preference*

19:37

- Das letzte Wort verstehe ich nicht. Kann man mir da helfen?
- Ja, den einfachen Erlösvorzug, das heißt: Bei dem Verkauf der Firma oder der Anteile werden die Investoren vorrangig...
- Ja ob ich das verstehe? Kannst du mir das nochmal erklären?

19:52

- Wenn du ein Darlehen drin hast, das musst du irgendwann zurückzahlen. Und entweder du zahlst es erst zurück, wenn die Firma verkauft wird. Oder du zahlst es in der Sekunde schon zurück, wo du genug Geld auf dem Konto hast, um es irgendwie dir leisten zu können. Irgendwie dir leisten zu können, weil du zurückzahlen musst. Weil die Bank oder der Darlehensgeber eben drängt. So läßt er seine 650 länger stehen, nämlich genau bis verkauft wird. Solange ist immer die Möglichkeit da, aus den 650 mehr zu machen. Während wenn er es als Darlehen mal zurückbekommen hat, so wie es hier auch drin steht, dann kannst du nichts mehr draus machen.

20:19

- Das ist ein großer Unterschied.
- Da muss ich drüber nachdenken. Ist für uns jetzt aber nichts, was uns unbedingt glücklich macht.

20:40

- Können wir kurz noch mal eine kleine Pause haben? Wäre das noch möglich?
- Nochmal Kekse?
- Ich weiß nicht, ob wir...
- Da gehen wir nochmal kurz raus...

20:48

- Also ich sehe keinen Zwang, Zug und so weiter, heute da zu einer Einigung zu kommen. Wenn das die Antwort ist, wollte ich nur sagen: Ich brauche eigentlich jetzt keine Pause.
- Okay.
- Das Strategische.
- Da musst, denke ich, du einführen.

20:59

- Wir haben einen Interessenten, der seit Jahren auf dem Gebiet von Sensoren im Automobilbereich arbeitet. Er ist nicht ein Automobilhersteller im üblichen Sinne. Damit meine ich: 400.000, 1 Millionen Fahrzeuge - das macht er nicht. Sondern er hat sich da einen Nischenmarkt rausgesucht, nämlich dort wo Schwerfahrzeuge, Landwirtschaftsfahrzeuge hergestellt werden, da reden wir also von Stückzahlen 20.000 bis 100.000 pro Familie, pro Hersteller.

21:32

(cont.) Er hat uns, soweit er konnte, untersucht. Er hat einen Mitarbeiter von sich bei uns gehabt. Jean-Pierre war bei uns für einen ganzen Tag gewesen, hat die Firma angeschaut: Größenordnung?, was haben wir?, was tun wir? Begeistert, sehr guter Bericht. Und damit hat er eine unerwartete Tür aufgestossen, hat gesagt: 'Ihr seid für uns ein *target*.' Ich könnte mir vorstellen, das kann von einem Spektrum - Vollintegration in die Firma, exklusiver Zulieferer, Kauf..., also die Bandbreite ist groß.

22:01

(cont.) Und da fehlen mir halt jetzt das nötige Grundwissen oder die notwendige Erfahrung. Was fragt man so einen Kunden? Wie bekommt man den größtmöglichen *win-win-Nutzen* da raus? Ohne entweder den Bogen da zu überspannen oder ohne irgendwas da zu verschenken. Denn die können sich ja auch nicht erlauben, mit uns zusammen zu arbeiten, wenn dann soviel von deren finanziellen Zukunft abhängt. Ich nehme an, 50 Millionen werden da wohl schon drin sein, langfristig, in den nächsten fünf, sechs, sieben Jahren. Da muss er sicher sein: Wir sind eine verlässliche Größe. Wir laufen nicht weg. Wir gehen nicht zu

Konkurrenz. Was passiert damit? So was ich vom Jean-Pierre verstanden hab, wären wir eigentlich so vom Typ her die ideale Firma, die diese Firma gerne kaufen würde.

22:43

- Also: Vor- und Nachteile. Zunächst mal winkt gegebenfalls", ein schneller exit , nicht wahr?
- Ja?
- Gegebenenfalls, gegebenenfalls.
- Ja, ich könnte mir vorstellen, wenn die Zahl klein genug ist, würde er das wahrscheinlich tun. Aber dazu sind wir für ihn zu unbekannt und wir würden nicht das kriegen, was wir eigentlich wert sind.
- Das würden sie jetzt auch nicht...
- Nein, richtig. Das kommt obendrein.
- Wir haben ja auch was ganz anderes vor.
- Ja.

23:04

- Okay.
- Aber er möchte wissen: Wie könnte langfristig eine Begegnung ausschauen, ohne dass man vielleicht sich gleich auf Prozente und Zahlen einigen muss.
- Das scheint aber ihn doch vor allen Dingen zu interessieren, dass er diese Technologie in der Zukunft sicher erhält.
- Ja.
- Und zum zweiten offensichtlich dann noch Exklusivität hat.

23:25

- Ich nehme an, so einen Vorsprung wird er verhandeln wollen. Üblich ist ein halbes Jahr. Glaube ich aber nicht, dass wir damit durchkommen. Zwei Jahre sind deutlich zuviel.
- Warum interessiert ihn einen Kauf? Was hat er davon?
- Ich habe ja gesagt, dass ich mir vorstelle, dass ungefähr 50 Millionen Umsatz von ihm davon irgendwann mal abhängt. Und er würde dann ein Geschäft, das für ihn..., ich sage jetzt mal '50 Millionen' - das ist meine Empfindung. Es könnten 70, 75 sein, es kann auch 45 sein.

23:51

- Wieviel Umsatz würde die NCTE machen wenn der Hersteller 50 Millionen damit macht, mit seinen Produkten?
- Für den Fall, dass wir uns auf die faule Haut legen, könnte man sich vorstellen, dass eine Lizenz von 5 Prozent die richtige Zahl wäre.

- Okay.
- Das wäre aber...
- Das wäre aber 50 Millionen?
- Ja. Dass wir auf Hawaii liegen und nicht viel tun. Wie hoch die Zahlen sind, weiß ich nicht. Aber wenn man sich jetzt mal vorstellt die Lizenz 5 Prozent von 50 Millionen, könnte ich mir vorstellen, dass das auf lange Sicht ein Umsatz von eins bis zweieinhalb Millionen pro Jahr darstellen könnte, in einer gewissen Zusammenarbeit mit dieser Firma, pro Jahr.

24:28

- Was spricht jetzt dagegen im ersten Schritt mal zu sagen: Wir machen ein *joint development agreement* mit der Firma, legen ein Lastenheft zugrunde, zurren auch Umsatzerwartungen fest...
- Das Angebot, das ich denen gemacht habe, war, dass sie pro Monat eine zweistellige Summe zahlen müssen, ungefähr 30, 35.000 Dollar pro Monat, damit wir mit denen an einem oder zwei Projekten arbeiten. Das würde dann über zehn Monate gehen. Das heißt: Die Investition, das Risiko meine ich, das die da reinstecken, sind 350.000 - Himmelsrichtung / jedenfalls die Richtung . Dabei würden die feststellen: Geht die Technologie so, wie wir das auch behaupten.

25:02

(cont.) Aber schon bei dem Zugeständnis, dass er das so tun würde - und er weiß auch: Damit würde er uns finanziell sehr stark helfen, und genauso sein..., damit wären eigentlich 80 Prozent des Ingenieuraufwandes der Firma wären damit abgedeckt...

- Des gesamten, nicht nur des Projektes?
- Genau, ja. Das Risiko hat ja jeder, dass wir feststellen, wie sehr der Kunde von so einem Projekt dann abhängig ist - was er uns vorher ja nicht sagen will. Und wenn wir mitkriegen: Der Kerl, der hängt an der Leine dran, der kann ja gar nicht weg, dann könnten wir den Preis ja hochstellen. Und das will jeder Kunde ja irgendwo vermeiden.

25:30

- Ich würde versuchen, einen signifikanten Betrag zu bekommen. Das definiert, bis wann das erledigt werden soll. Und ab diesem Zeitpunkt dann auch eine gewisse Exklusivität, für ein halbes Jahr, beispielsweise.

25:43

- Zu einer heutigen Bewertung wollen wir uns nicht kaufen lassen. Und zu einer zukünftigen Bewertung, wo sie eine Option kriegen auf einen Wert - da werden wir so hoch greifen, dass sie nicht interessiert sind.

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

- Also ich würde mal sagen, wir reden da gar nicht von. Also wenn die uns kaufen wollen, dann sollen die ein Angebot machen. Punkt.

- Genau.

- Ich würde heute überhaupt nicht sagen, dass ich daran interessiert bin.

25:57

- „Herr May, besteht dazu eine Möglichkeit? Kann man sich auch mal darüber unterhalten“? (Er imaginiert ein Zitat)

- Grundsätzlich ja. Klar. Aber wir denken derzeit da nicht aktiv drüber nach. Wenn man uns kaufen will, soll man uns das sagen und uns gegebenenfalls ein Angebot machen. Da sind wir jederzeit gesprächsbereit. Aber wir sehen derzeit keine Veranlassung.

26:15

- Vor der Hochzeit ist erstmal eine Verlobung angesagt, und vor der Verlobung geht erst mal das *daten* los. Und das machen sie am besten, indem man mal ein ordentliches *business* miteinander machen. Ganz einfach. Ich würde das wirklich mit einem *business* fundieren und dann sieht man schon, wie die Partner zusammen passen. Und dann haben auch beide realistischere Vorstellungen. Und wenn es dann immer noch klappt, dann werden die auch kein Angebot abgeben, das exorbitant neben den Zielvorstellungen der NCTE liegt.

26:44

- Die Mutterfirma macht das gerne. Die kauft also genau sowas gerne zu. Und Jean-Pierre ist auch so eine Firma gewesen. Der hat Winkelsensoren gemacht, der macht noch Winkelsensoren. Der hat genauso ausgeschaut wie wir und hups haben die den dann aufgenommen und gemacht. Und das ist das, was wahrscheinlich jetzt so ganz vorsichtig, noch nicht zwingend, aber vorsichtig auf dem Radarschirm ist. Und das will man auch mal ansprechen.

- Wissen sie, was die bezahlt haben? Für Jean-Pierre?

- Nein, hat er nicht erzählt. Habe ich auch nicht gefragt. Aber Jean-Pierre lacht - sagen wir mal so. Also es war wahrscheinlich nicht schlecht gewesen.

27:17

(cont.) Also ich habe meinen Sättigungsgrad einigermaßen erreicht.

- Ja, es ist 18 Uhr.

- Also ich glaube, das war für mich sehr gut gewesen. Wann würden wir uns wieder begegnen?

- Ich bin erst wieder im Lande ab Montag. Ich bin bis Freitag in Hamburg.

- Von jetzt an?

- Von gleich an, ja.

27:40

- Also ich sag: Dann machen wir es doch Montag.
- Ja. *That's okay.*
- Machen wir es morgen per mail? Tendenz? Morgens? Abends? Mittags?
- Tendenz? Ich schlage vor: Wir machen das um 11 Uhr, damit wir dann um 1 Uhr zum Italiener gehen können.
- Super Idee.

28:11

- Wir haben leider wieder mal anerkennen müssen, dass die Maschinen leider manchmal auch gut sind. So dieses erste "von wegen": 'Ich werde doch noch vom Büro hier her finden und den besten Weg kennen in einer Stadt, wo ich geboren und aufgewachsen bin.' Aber er hat mir dann eine Variante gezeigt, wo ich danach gesagt habe: die war schneller, als das was ich bisher immer gefahren bin. Aber er vertut sich auch. Er hätte mich von der Autobahn, weil da so eine Abzweigung war, die war ganz leicht, da hätte er mich abbiegen lassen.

28:46

- Bitte den Kreisverkehr an der vierten Ausfahrt rechts verlassen. (...) Jetzt rechts. (...) Nach 100 Metern haben sie ihr Ziel erreicht.

29:25

- Wir haben noch eine kritische Sache, die jetzt etwas kritischer geworden ist. Da werden sie kämpfen. Das ist der *exit*. Man nennt das *right to force a sale*. Er kann es verlangen, dass alle verkaufen müssen.
- Das ist dieser Teil hier? Das steht so drin?
- Das steht so drin. Und die Frage ist nur: Wann kann er das verlangen?
- Kann er auch verhindern, dass verkauft wird? Oder kann er nur diesen Verkauf vorbeschleunigen? Dass er sagt: Ich will es früher haben, als ihr es vielleicht tun würdet. Aber wenn wir es tun wollen, kann er es nicht verhindern.

29:57

- Sagen wir es so: Bei einem guten Preis wird er nicht verhindern. Da mache ich mir wenig Sorgen. Es ist sein Geschäft, einen guten Preis zu erzielen.
- Das Problem haben wir aber schon mal gehabt. Eine Investitionsfirma, mit der ich früher mal zusammengearbeitet habe, die kam mal in Panik rein, weil bei denen das Wasser sehr hoch gestanden ist.
- Ja ja. Das Problem ist: Es ist Usus, dass ein VC verlangen kann, dass verkauft wird
- Klammer auf: Das eine ist, wenn du deinen Businessplan gigantisch verfehlst...
- Das ist verständlich.

- ... und das andere ist eine Zeitgrenze.

30:26

(cont.) Und die Zeitgrenze steht im Moment bei 2007. Und ich habe 2008 reingeschrieben. Das sind vier Jahre Zeit, ab jetzt. Wir haben vier Jahre Zeit, einen Wert zu erwirtschaften. Man muss sich den Investor anschauen, den man gegenüber hat. So wie ich die Herren einschätze - mit denen wird man immer fair reden können. Aber es ist ein Vertrag. Wir sollten dann schon was im Vertrag drin stehen haben, wo wir sagen: Damit können wir dann auch leben, im Ernstfall.

30:57

- Was wäre dein Vorschlag? Was denkst du? Ist das die richtige...
- Ich halte vier Jahre für die richtige Zeit.
- Das heißt: Innerhalb der vier Jahre kann er zu jedem Zeitpunkt sagen: 'Steckt...'
- Nein. Nach den vier Jahren.
- Achso. Verstehe. Gut. Also vier Jahre muss er uns in Ruhe lassen und dann kann er das tun.
- Ja.
- Okay. Fein. Ja. Gut.

31:12

- Ja. Und, wie gesagt: Herr Olschowy denkt für mich so wirtschaftlich, dass ich keinerlei Angst habe, dass er dann verkauft. Herr Richter hat es eben richtig gesagt: Sein Ziel, viel Geld zu kriegen, ist viel größer als unseres. Das ist sein Geschäftszweck.
- Ja, unter normalen Umständen. Aber ich gehe jetzt mal davon aus, dass die Umstände nicht eben normal sind. Sondern wenn das kommt, dass die Jungs in Panik sind und..., aber nach vier Jahren ist das eine andere Situation.

31:37

- Aber warum sind sie in Panik? Wenn es dir gut geht, sind sie nicht in Panik. Also die Panik, weil sie selber Geld brauchen, die schließe ich mal relativ stark aus.
- Man weiß es ja nie.
- Ja, hast du recht. Also: Die Chancen müssen wir ihnen geben, es ist nur die Frage "wann". Und ihnen zu sagen: 'Es bleibt in unserem Ermessen, ob wir jemals verkaufen', kannst du ihnen nicht zumuten. Denn ihr Geschäft ist, irgendwann die *shares* wieder zu Geld zu machen.
- Das ist eine endliche Sache.
- Ja.

32:02

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

(cont.) Jetzt geht es nur um das Grundprinzip. Und für das gilt: Wir *comitten* uns jetzt, und dann können wir auch nicht mehr weg. Weil: Das *comittment*, was wir jetzt eingehen, müssen wir halten. Da können wir nicht sagen: Jetzt haben wir es uns anders überlegt.

- Okay.
- Deswegen sage ich: Der Punkt ist noch ein wichtiger. Und ich glaube, da sind vier Jahre fair.
- Ja, okay.

32:44

- Morgen.
- Morgen, hallo.
- Schönen Tag.
- Hallo.
- Hatten sie noch einen guten...?
- Ja, ja.
- Ich habe zunächst mal versucht, ein paar Korrekturen rein zu arbeiten.
- Okay.
- Haben sie die Rechtschreibfehler gefunden?
- Nee.
- Okay.

33:07

- Okay, wunderbar. Da sind wir ja vollzählig.
- Ich habe ein paar Korrekturen reingearbeitet.
- Ah, okay.
- Das soll aber kein diktatorischer Gegenvorschlag sein, sondern nur mal...
- Ah, wunderbar.

33:19

- Ich habe mich gestern mit dem Herrn Fritsche getroffen, in Miesbach. Wir haben gedacht: Ab von der großen Runde versuchen wir mal, einige Gedanken zu ordnen in einem Zweiergespräch in Miesbach. Da haben wir zusammen gefrühstückt - vielen Dank für die Einladung.
- Gern geschehen.
- Wir sind da einige Gedanken durchgegangen - wollen sie es zusammenfassen? Weil sie auch das in den *LOI* (letter of intent) eingearbeitet haben.

33:50

- Gerne. Der Ausgangspunkt war ja auch schon im letzten *meeting*, dass wir gesagt haben: Ein Drittel der Firma weg geben im Moment, das ist etwas, was dem Lutz

May und auch mir einfach weh tut. Und wir haben nach Lösungsmöglichkeiten gesucht, und die, auf die wir uns als möglich geeinigt haben, war folgende. Dass wir sagen: Wir glauben - aufgrund der vielen positiven Zeichen auch der letzten Woche, auch deswegen, wo wir glauben, im nächsten Jahr einiges an Geld kreieren zu können durch Kundenaufträge, die wir noch vor zehn Tagen gar nicht gekannt haben - glauben wir, dass wir mit 500.000 Euro auskommen müssten.

34:24

(cont.) Argumentation von Herrn Olschowy war zu recht: 'Ja, und wenn nicht?' Und dann habe ich gesagt: 'Wenn nicht, dann sind wir erpressbar, weil dann wird es für uns teurer, Geld zu *raisen*. Bei euch: wahrscheinlich. Bei einem Dritten: schwieriger.' Trotzdem - es wäre uns das wert. Bei der Bewertung haben wir auch eine Weile diskutiert, Argumente ausgetauscht, wissend - wie ich es das letzte Mal schon gesagt habe -: da geht es um Bauchgefühl, viel Bauchgefühl. Das Ergebnis, was wir mal skizziert haben, war: 21 Prozent für 500.000 Euro jetzt.

34:58

(cont.) Also: Was steckt dahinter? Kein Darlehen. Das *equity* geht voll rein, ohne *milestones*, weil wir sagen: Die 500.000 sind überblickbar. Und..., wird aber abgerufen nach Notwendigkeit, also nach einem klaren Budget, wo sie und Herr Richter aufgerufen werden, auf's Geld zu achten. Da waren wir beide uns völlig einig. Das Geld soll strengstens kontrolliert werden, dass es nicht verschwendet wird. Keiner hier ist Geldverschwender, aber uns ist klar...

35:23

- Wie hoch ist denn heute, wenn wir die 500.000 nur rein tun, dann tatsächlich der Puffer, den wir haben? Oder wie eng nähern wir tatsächlich den ganzen *deal*? Mir geht es ja nicht nur darum, dass wir vielleicht an einem längeren Hebel sitzen, weil wir das Geld haben um dann einen Liquiditäts-Engpass zu überbrücken.

35:50

- Wir sind uns einig: Alle Risiken, die wir gestern besprochen haben, alles, was man schon gesehen hat - tolle Pläne, tolle Vertragsanbahnungen, und am Schluss kam es eben nicht zum Geldfluss - weil um den geht es ja jetzt gerade: kein Geld auf dem Konto. Wir glauben, dass wir soviel Luft haben an Chancen, dass wir, ohne uns krumm zu legen, das nächste Jahr bestens überstehen können.

36:14

- Also, Lutz, du musst dir im Klaren sein, wie das Herr Fritsche vorher auch schon gesagt hat: Im Prinzip sitzen wir dann in der besseren Verhandlungsposition.

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

Und zwar in einer wesentlich besseren Verhandlungsposition, weil wir dann sagen können: Hey, das war euer Meilenstein, ihr habt gesagt, ihr kriegt das hin...

- Also sie gehen ein hohes Risiko ein.

- Ja.

- Das ist ganz klar da.

36:38

(cont.) Ich möchte das aber vermeiden. Ich möchte ja gar nicht dann eine solche Situation ausnutzen. Habe ich überhaupt nicht vor. Gesetzt den Fall, es läuft eben nicht so gut, dann sehen wir uns geradezu - weil wir ja heute schon über die Bewertung reden -, sehen wir uns an sich gezwungen, dann zu sagen: Die Bewertung ist eben niedriger..., und niedriger als die 1,8 Millionen *pre-money*, die wir jetzt haben. Und das bezieht sich dann auf das gesamte Kapital. Also das Risiko..., da müssen sie sich einfach bewusst sein.

37:06

- Ja, wobei auch in dem Fall ist es ja so, dass wir davon ausgehen, dass ihr faire Partner sein werdet. Und auch sein müsst, weil ihr weiterhin wollt, dass er mit euch zusammen arbeitet.

- Klar.

- Das Risiko, dass er verliert, ist groß. Das Risiko, dass er in eine miese Erpressung rein kommt, sehe ich nicht als groß an.

- "Miese Erpressung" will ich auch nicht sagen, ja?

- Nein, ich sag ja nur... Ja, natürlich. Aber ansonsten ist das Risiko, das haben wir ja diskutiert..., das Leben ist nicht ohne Risiko. Also sagen wir mal so: Die Chance ist nicht ohne Risiko. Und die Chance ist hier, dass er ein bisschen mehr *shares* behält, und dafür nimmt er das Risiko, wenn es schlecht geht, dass er mehr als das, was er jetzt mehr behält, nachher verliert.

37:46

- Also ich wiederhole an sich nur noch die Argumente, die ich gestern wiederholt habe, weil ich an sich mit dem Herrn Fritsche, also wir beide, einig sind, dass es so laufen könnte.

- Und in diesem Fall ist es so, dass er sagt: Ich möchte das und das an der Firma noch an *shares* haben. Und wenn nun die Katastrophe eintritt, und so sieht er es, dann hat er das nicht mehr. Aber er hat immer noch genug um reich zu werden, wenn es gut geht.

38:06

- Ihr habt einen Vorschlag gemacht, was ihr für das Geld, was ihr uns geben wollt, haben wollt. Und das halte ich für zu hoch. Ich verstehe, dass ihr das versucht,

dass das eine Ansicht ist. Das ist mal ein Gegenvorschlag, wo wir uns treffen können, damit euer Wunsch und unser Wunsch passt. Das, was du vorhin gesagt hast, ist ja darauf bezogen, wie aggressiv man wächst. Also ich möchte nicht, dass die Firma mit Gewalt Leute einstellt und dass wir mit Gewalt versuchen, jetzt groß zu werden. Sondern ich möchte das beobachten können. Ich möchte einen Auftrag nach dem anderen entwickeln, ausbauen. Und wenn wir die Sicherheit sehen, dass dieser Auftrag hält, dass wir dann den nächsten Schritt dann tun.

38:47

(cont.) Aus der heutigen Sicht ist das, was hier vorgeschlagen wurde..., sollte das tragen. Da sind auch Reserven drin. Natürlich habt ihr alle recht: Keiner kann die Zukunft sehen. Das ist unmöglich. Vielleicht kommt sogar raus, dass das immer noch zuviel Geld ist. Und vielleicht kommt auch raus, dass selbst die Summe, die wir vorher vereinbart hätten, auch nicht reicht. Also das Risiko haben wir ja immer gehabt. Und da...

- Also erstmal gibt es ja einen Plan. Und dem müssen wir glauben oder nicht glauben.

39:10

(cont.) Ich gebe ihnen zwar Recht: Pläne erfüllen sich in der Regel nicht. Aber das ist natürlich erstmal die Grundlage. Ansonsten könnten wir das ja in die Tonne schmeißen und irgendwas nennen.

- Aber es ist doch so. Der Satz "Pläne erfüllen sich in der Regel nicht"...

- Ja, aber...

- Man kann nur hoffen. Man kann nur sagen, das ist das, was wir heute für wahrscheinlich halten, aber...

- Es ist nicht so, dass dieser Plan für mich witzlos ist. Gerade weil dahinter klare Projekte stehen. Da braucht ja nur ein Projekt wegfallen mit 40.000 *engineering*

39:41

- Also grundsätzlich ist es ja so, dass bei allen Gründungsvorhaben die Gründer immer glauben, den Plan gut erreichen zu können. Da haben wir eine gewisse Erfahrung, wie das dann nach ein paar Monaten oder Jahren ausschaut.

39:56

- Es ist nur ein halbwegs gutes Argument, aber ich möchte es trotzdem nennen, vor allen Dingen, damit es der Lutz hört: Den größten *cash*-Bedarf, den wir haben, sind die Löhne und Gehälter. Und wir haben, heute zumindest, alle beteiligt, die Lohn und Gehalt beziehen sollen. Sprich: Die Leute haben es auf dieser Ebene auch ein wenig selbst in der Hand. Denn die da diluten (to dilute, to be diluted) auch, wenn es zu einer neuen Finanzierungsrunde kommt. Und die können immer

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

noch sagen: Wir haben genug. Und die Gehälter sind ja nicht jetzt so auf allerniedrigstes Niveau runtergefahren, und die haben genug vielleicht hoffentlich Luft, dass sie mal ein oder zwei Monate sagen: 'Gut, dann lassen wir das stehen, um unsere *dilution* zu vermeiden.'

40:37

- Wir müssen uns wirklich nochmal Gedanken machen, ob das Konstrukt denn überhaupt geeignet ist, dass wir es als Grundlage hernehmen für unsere Bewertungsberechnung.

- Könnte man folgendes sagen, dass man sagt: Okay, die 500.000 fließen auf der Bewertung ein. Wenn sie weiteres Geld benötigen, egal von wem, dann haben wir das Recht, weitere 250 rein zu tun, und dann aber auf einer Bewertungsbasis, die uns so stellt, als hätten wir heute die Gesamtsumme auf 1,4 investiert.

41:16

- Das heißt: 34 Prozent für 750.000.

- Wenn weiteres Geld benötigt wird. Auch wenn wir extern finden: Es wird weiteres Geld benötigt... Wo Sie sagen ja jetzt: 'Ich brauch kein weiteres.' Und wir sagen: Ja, okay, wenn Sie so sehr daran glauben, finden wir ja auch klasse..., sagen wir: Weiteres Geld heißt, wir tun 250..., oder wir dürfen 250 rein tun, und dann aber die Gesamtsumme auf der Bewertungsbasis, die wir schon mal hatten. Wie sehr glaubt man nun an den Plan?

41:45

- Wie sehr glaubt man an die geschickte Gesprächsführung?

- Ich muss mal ganz kurz raus. Vertrete mich gut.

- Auch kurz raus? Oder?

- Ja. Auch kurz raus.

- Ganz kurz raus.

- Bitte nicht streiten, ja?

- Ganz kurz raus.

42:18

- Also es ist..., ich glaube wenn wir uns da irgendwo weiter unten treffen, wie wir vorhin schon besprochen haben bei der Bewertung, dann macht das Sinn. Aber 1,8, das ist...

- Ist nicht realistisch.

- Nein.

42:38

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

- Gut. Dann macht das überhaupt keinen Spaß mehr. Und es kann nicht sein, dass wir nur den Geldbeutel aufmachen und geben, geben, geben, und dann...

- Wir sind ihnen schon wirklich weit entgegen gekommen. Also ich meine jetzt auch, dass mit den 1,8, das ist nicht mehr..., nicht mehr realistisch.

- Nein. Das wissen die aber auch, das ist klar. Ich habe es mal mit 1,6 durchgerechnet. Da macht das Thema dann Sinn. Und in dem Zusammenhang dann tatsächlich mit der Tatsache, dass die dann weiteres Geld brauchen, wir dann nochmal am längeren Hebel sitzen, sind wir dann in einer gleichwertigen, wenn nicht sogar besseren Position.

43:22

(cont.) Und die haben aber eben die Chance, tatsächlich mehr Anteile zu behalten, wenn sie das *business* so hochfahren, wie sie glauben, dass es klappt. Find ich, wäre faire...

- Ich finde das so gut. Ich fände das okay.

- Wäre faire Lösung.

- Ja.

- Okay. *Let's do it.*

44:04

- Beschäftigen sie sich mit meinem Vorschlag?

- Jaja.

- Fand den gar nicht übel. An sich dürften sie sich den nicht entgehen...

44:36

- So. Zwei Aussagen. Wir haben noch eine Weile -deswegen hat es gedauert- über den *business*-Plan gesprochen. Und der Lutz möchte nur eine Bemerkung noch an der Stelle manifestieren. Ja, die Leute einstellen - er glaubt, dass das sinnvoll und richtig ist. Er sagt nur: Nur Leute einstellen, für die wir auch Arbeit haben. Also nicht drei auf Halde einstellen, die nicht..., die keinen Umsatz machen können.

- Ganz meine Meinung.

- Aber ich glaube, da sind wir klar beieinander. Er wollte es nur noch einmal klargestellt haben, dass wir nicht hier... Weil, er sagt: Dann kann ich auch gegen die drei Leute, die ich einstelle, kann ich auch *cash*-Zuflüsse buchen, im Geiste.

45:10

(cont.) Das eine. Das zweite: Wir finden den Vorschlag gut. Wenn man das mal bis zum Ende durch denkt, bedeutet das: Geht es uns gut, kommen wir auf unseren Vorschlag. Geht es uns nicht gut, kommen wir auf euren Vorschlag. Sowohl was Bewertung, als auch *shares* angeht. Eigentlich ist das okay.

Matthias Rajmann

Gietlstraße 7

81541 München

Tel.: +49(0)89-20 13 547

Fax: +49(0)721-15 13 78 521

Mobil: +49(0)175-84 83 834

matthias.rajmann@farockifilm.de

www.farockifilm.de

- Ja. Aber, wie gesagt, in dem Moment, wo Geld benötigt wird und es dennoch eine höhere Bewertung im Markt gibt - wir dürfen zu den Konditionen investieren.

- Ja.

- Okay. Also es ist schon klar. Aber dennoch: Sie stellen sich nicht schlechter als heute.

45:42

- ... bis Ende nächsten Jahres.

- Bis Ende nächsten Jahres - das ist für mich okay.

- Ja.

- Ende 2005. Also eine Option für uns: 250.000 wenn Geld benötigt wird hinein zu tun..., eine reine Option, es zu tun.

- Genau. Ja.

- Genau. Und zwar dann so, dass wir die 750 auf der Basis investieren -denn 750 sind es dann-, als hätten wir auf 1,4 investiert.

- Ja. Ihr kriegt für 750.000 insgesamt 34 Prozent. Punkt. Okay?

46:12

- Nur wenn wir das als Option haben, bin ich damit auch zufrieden. Also keine Verpflichtung. Wenn wir das nicht als richtig erachten, nicht als werthaltig, tun wir es eben nicht.

- Es gibt doch jedesmal wieder eine Variante, die ich noch nicht gesehen habe..., im Vertrag. Das ist nun wieder in der Ausgangsposition extrem kompliziert, aber er findet wieder eine Variante... Gut. Dann haben wir den wichtigsten Punkt übersprungen.

46:41

- Dann können wir unterzeichnen.

- So ist es.

- *Right*.

- Machen wir einen Unterschriftstermin sehenden Auges oder per Fax?

- Machen wir per Fax.

- Per Fax.

- Ist, glaube ich, ausreichend.

47:22

- ... Pizza irgendwas. Was ist das?

- Rucola mit gehobeltem Parmesan.

- Aha, mit gehobeltem. Okay.

- Und noch so die wichtigen Punkte haben auch dafür gesprochen. Also es ist ja jetzt wirklich nicht so, dass wir möglichst viele Anteile haben wollten, sondern nur

vernünftig viele Anteile für das Geld. Und der Vorschlag hat es zum Schluss - dadurch, dass ihr gesagt habt: Okay, machen wir-, hat es uns natürlich auch sehr erleichtert, dann zu sagen: Okay, ihr seid überzeugt davon. Wir haben wiederum die Absicherung darunter, dass wir das im Zweifelsfall anderweitig auch hin kriegen...

47:54

- Ja, der Punkt war, glaube ich, sehr gut. Haben wir auch so gefunden.
- Was passiert da eigentlich, wenn man sich sieben Stunden unterhält und am Schluss kommt ja doch irgendwas raus? Was man auch nach fünf Minuten hätte haben können. Was braucht man im Leben, manchmal in Verhandlungen, um zu einem Ergebnis zu kommen, was man auch in fünf Minuten hätte haben können. Muss man erst mal eine Stunde um den heißen Brei herum reden? Muss man taktieren? Muss man argumentieren? Muss man zäh vor sich hin reden, bis der andere es kapiert hat, obwohl er es längst kapiert hat? Muss man dem anderen mehr zuhören? Aber das ist es gar nicht. Weil das haben wir hier getan. Aber...

48:27

- Du hast die Antwort auch nicht dafür?
- Nein. Ich habe sie nicht. Ich habe nur für mich mal beschlossen: Es gibt viele Verhandlungen, wo ich weiß, ich muss vier Stunden reden, sonst gibt es überhaupt kein Ergebnis. Obwohl ich so ein Typ wäre, es nach zehn Minuten auf den Punkt zu bringen und zu sagen: Dann gehen wir essen.

48:45

- Interessant ist, zu beobachten, dass das, was man sich am Anfang vorgenommen hat, nicht immer so eintrifft wie man es eigentlich wollte.
- Kenne ich nicht.
- ... Und das ging bei uns sehr schnell. Also die *business*-Möglichkeiten wachsen schneller von Kunden, wo man es nicht erwartet hat, und die *business*-Möglichkeiten, wo man sich fast totsicher war mit'm Kunden, da wird es zäher, da wird es langsamer.

49:12

- Also auch *lost orders* schon? Also echt "verlorene Kunden" - das noch nicht?
- Nein. Wir haben recht frühzeitig allen Kunden klar gemacht: Wir müssen Geld verdienen. Hier gibt es überhaupt nichts umsonst. Und dadurch haben wir also zwei Kunden in Frankreich auf einen Schlag verloren, innerhalb von einem Telefongespräch. Das hat mal so einen Zucken gegeben. Aber dann muss ich sagen: Das war eigentlich gut. Denn ich hätte wahrscheinlich Zeit verschwendet.

49:34

- Die wolltet ihr gar nicht haben.
- Ja. Und wir bekommen jetzt einen Auftrag aus einem anderen Industriebereich, mit dem wir noch nie verbunden waren, über den wir auch nicht reden dürfen. Und der Vertrag wurde jetzt auch, dank Svens Hilfe und (der) seines Büros, abgeschlossen. Da bin ich davon ausgegangen: Den kriegen wir nicht. Haben wir ihn gekriegt. Und das ist eine gewaltige Größenordnung. Da möchte man mit uns verhandeln über 10-Jahres-Servicevertrag. Habe ich auch noch nie gehabt. Ich weiß überhaupt nicht, wie ich mich dazu verhalten soll. Wow! Zehn Jahre. Gut, aber heißt das: Meine Kinder sind dafür noch zuständig? Also das ist noch eine neue Sache.

50:08

(cont.) Etwas ganz Neues, was wir festgestellt haben, ist, wie gut wir momentan im Rennsport laufen. Da geht es also buchstäblich durch die Decke durch. Und das gibt uns die Idee, dass vielleicht wir etwas haben, einen Wert haben, den wir gar nicht so einschätzen können. Vielleicht sollen wir alle angehen? Das sind ja nur 14 Teams. Elf bekannte Teams. Und wir haben jetzt vor, dass wir in den nächsten zwei Monaten alle besuchen werden. Denn mit zwei Teams alleine machen wir also mehr als ein Viertel des Firmenumsatzes, dieses Jahr. Und das haben wir nicht so geplant gehabt.

50:40

- Aber wir machen mit denen doch gerade mal 80.000 im Jahr, nicht wahr?
- Ja, aber beide zusammen haben das Potential, auf 200 dieses Jahr zu gehen. Beide zusammen.
- Dann würde ich natürlich wieder die Frage stellen: Was steht denn da dahinter, in den nächsten zwei, drei, vier, fünf Jahren?
- Für uns, für mich heißt es: Geld, leicht verdient. Denn man kann quasi mit einem Techniker, oder einem Ingenieur, rein theoretisch 160, 200.000 verdienen.

51:05

- Da beginnt die Diskussion, die du die nächsten drei Jahre führen wirst. Und die habe ich gestern angesprochen und die sage ich jetzt auch noch mal, um dir klar zu machen, um vor allen das klar zu machen: Du bist immer noch so, dass du sagst: 'Wie bin ich sicher, dass ich nächstes Jahr noch genug Geld auf dem Konto habe.'
- Und den Gedanken brauche ich mir jetzt nicht mehr so ganz zu machen.
- Und darüber denken die nicht nach.
- Ja, ist klar.
- Die denken darüber nach, wie du in fünf Jahren Geld auf dem Konto hast.
- Ja. Klar.