MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

Was macht ein Unternehmen VC-fähig?

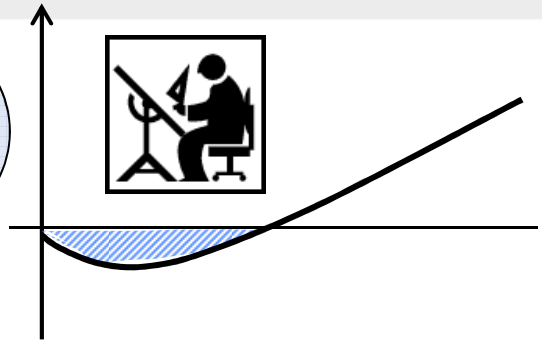
Kapitalforum 2010
Augsburg, 27. April 2010

Dr. Carsten Rudolph
Münchener Business Plan Wettbewerb

Der Kapitalbedarf der verschiedenen Unternehmensarten ist unterschiedlich

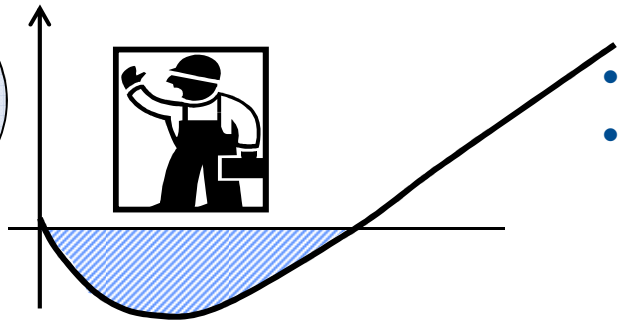
MBPW
Münchener Business Plan Wettbewerb

„ Freie Berufe“ und kleine Dienstleistungs-unternehmen



- Geringer Investitionsaufwand
- Eigene Finanzmittel

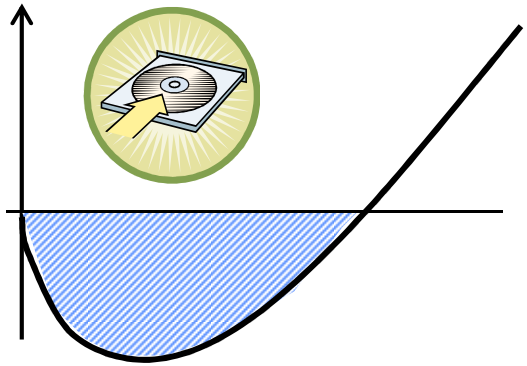
Handwerk & kleine Produktionsun-ternehmen



- Mittlerer Kapitalbedarf
- Kreditfinanzierung gegen Sicherheiten

BANK

Junge, innovative, technologie-orientierte Unternehmen



- Hoher Kapitalbedarf
- Wenig Sicherheiten möglich
- Eigenkapitalfinanzierung

Was macht mein Geschäft VC-fähig?
Eigentlich ganz einfach…

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

> **Innovative, potenzialträchtige Geschäftsidee**

→

> Technische Innovation (abgesichert) oder
> Neues Geschäftskonzept
> Hohes Wachstumspotenzial

> **Alleinstellung**

→

> Differenzierungsmöglichkeiten von Wettbewerbern
> Klarer Nutzen für den Kunden erkennbar

> **Nachhaltig profitables Geschäftsmodell**

→

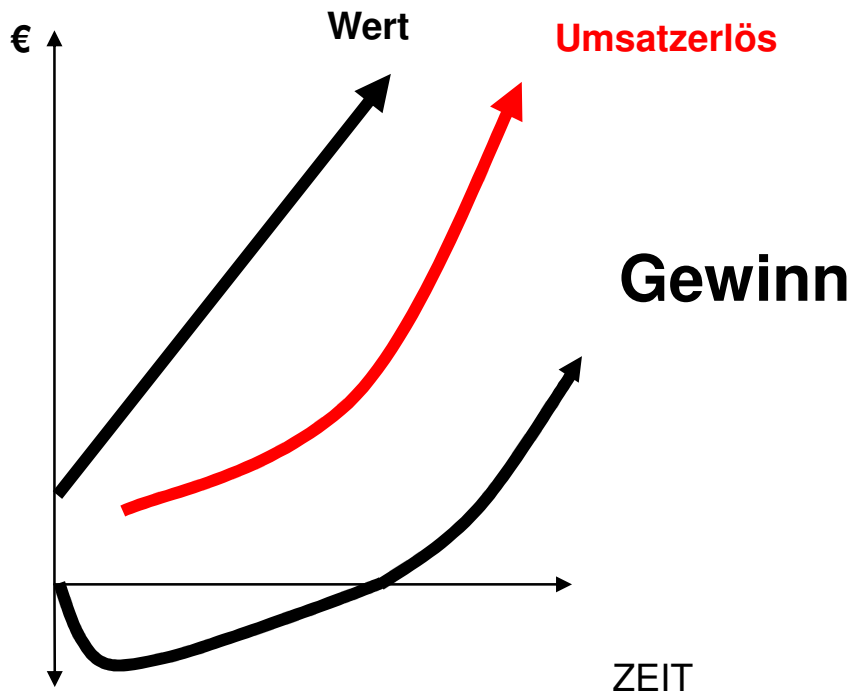
> Bereitschaft der Kunden für den Nutzen zu bezahlen
> In sich profitables Modell (Preis minus Kosten > 0)
> Modell auch langfristig tragfähig

Was sind typische Wachstumsverläufe?
“New Economy“ versus 2010

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

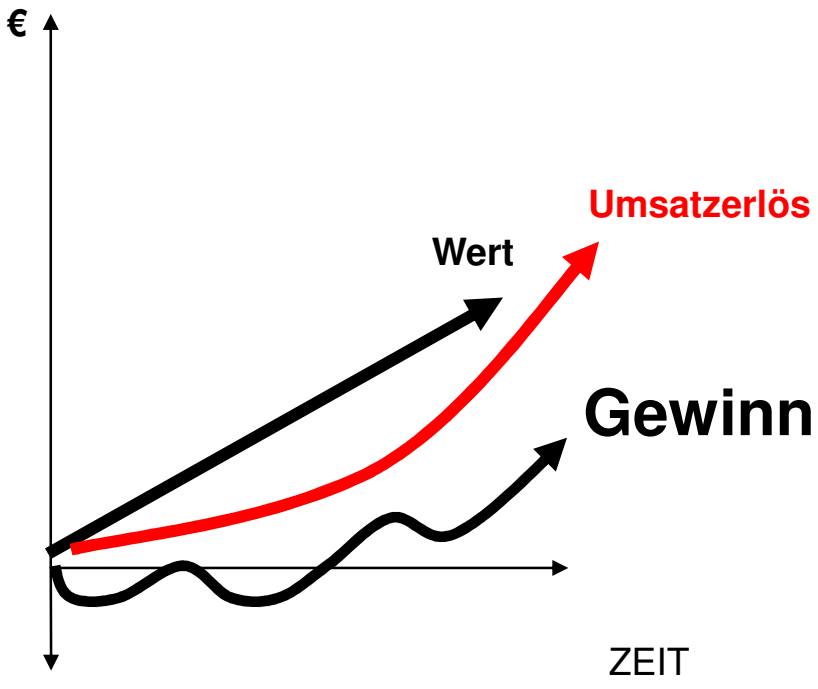
New Economy
Hockey-Stick-Wachstum

- große Investitionen, Konzentration auf Wachstum, später hoffentlich große Umsätze und Gewinne



20010
Stufen-Wachstum

- kleinere Investitionen, möglichst früh Umsätze, Konzentration auf profitable Kunden, Reinvestition der Gewinne in weiteres Wachstum



Hohe Messlatte: Jährliche Rendite-erwartungen von VC-Investoren

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

Phase im Lebenszyklus des finanzierten Unternehmens		**Erwartete Rendite p.a.**
Early Stage	Seed/Start-up Stage	60% +
Expansion Stage	First Stage financing	40-60%
	Second Stage financing	40-60%
	Third Stage financing	25-40%
Late Stage	MBO/MBI	30%

Indikatoren für Wachstumspotenziale

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

Marktentwicklung

- wachsender Markt
- stagnierender oder schrumpfender Markt

Marktstruktur

- mittelfristig oligopolistisch (Wachstum unterstützender Faktor)
- mittelfristig stark fragmentiert (Wachstum hemmender Faktor)

Business Model

- Wesentliche Vorteile aufgrund von Größen- und Skaleneffekten
- Nur unwesentliche Vorteile aufgrund von Größen- und Skaleneffekten

Business Model

- „proven“
- „un-proven“

Ressourcenverfügbarkeit (heutige und zukünftige Verfügbarkeit)

- Ist gegeben
- Ist nicht gegeben

Finanzierungsgründe
Finanzierungsphasen
Finanzierungsrunden
Finanzierungsinstrumente
Finanzierungsstrategie

Voraussetzungen für den Start einer VC-Runde

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

- Profundes Geschäftskonzept, grundsätzliche VC-Fähigkeit
- Sorgfältig vorbereiteter „Einkaufsprozess“ für Kapital
- Gesundes Marktumfeld bei VCs
- Innere Bereitschaft für „Marathon“
- Vision mit „Bodenhaftung“

... und darüber hinaus ein Team mit „VC-mindset“

MBPW
Münchener Business Plan Wettbewerb

Gleiche Kultur- und Dimensions-vorstellungen

Mitsprache-Anspruch

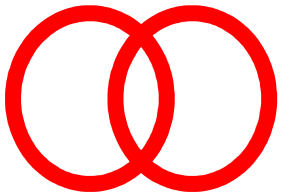
„Shared Vision“

Zeitlicher Zielhorizont/Exit-Vorstellungen

Durchhaltevermögen

VC-Finanzierung

=



„Ehevertrag“

- **Eingegrenzte Risiken**
- **Realistische Erwartungen**

Quelle: VC Präsentationen

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

Ziel: Neugier erzeugen

KRITERIEN

Produkt und Technologie
- Klarheit
- Einzigartigkeit
- Nutzen

Markt und Wettbewerb
- Attraktivität
- „First“-Verteidigungsfähigkeit
- „Follower“ – gute Gründe für Erreichen einer relevanten Position
- Direkter und indirekter Wettbewerb

- Kundennutzen
  - Kundenzielgruppe
  - Alternativen für den Kunden
- Team
  - Management und / oder Gründererfahrung
- Ertragspotential
  - Eckdaten zu Umsatz und EBIT

Ziel: Neugier in Begeisterung verwandeln

KRITERIEN

Team

Professionalität

Seriosität

Ehrlichkeit

Offenheit für kritische Diskussion

Management Due Diligence

Managementdefizite = Bewertungsabschlag

Teambereinigung ggf. vor Beteiligung notwendig (K.O.-Kriterium)

Business-Plan

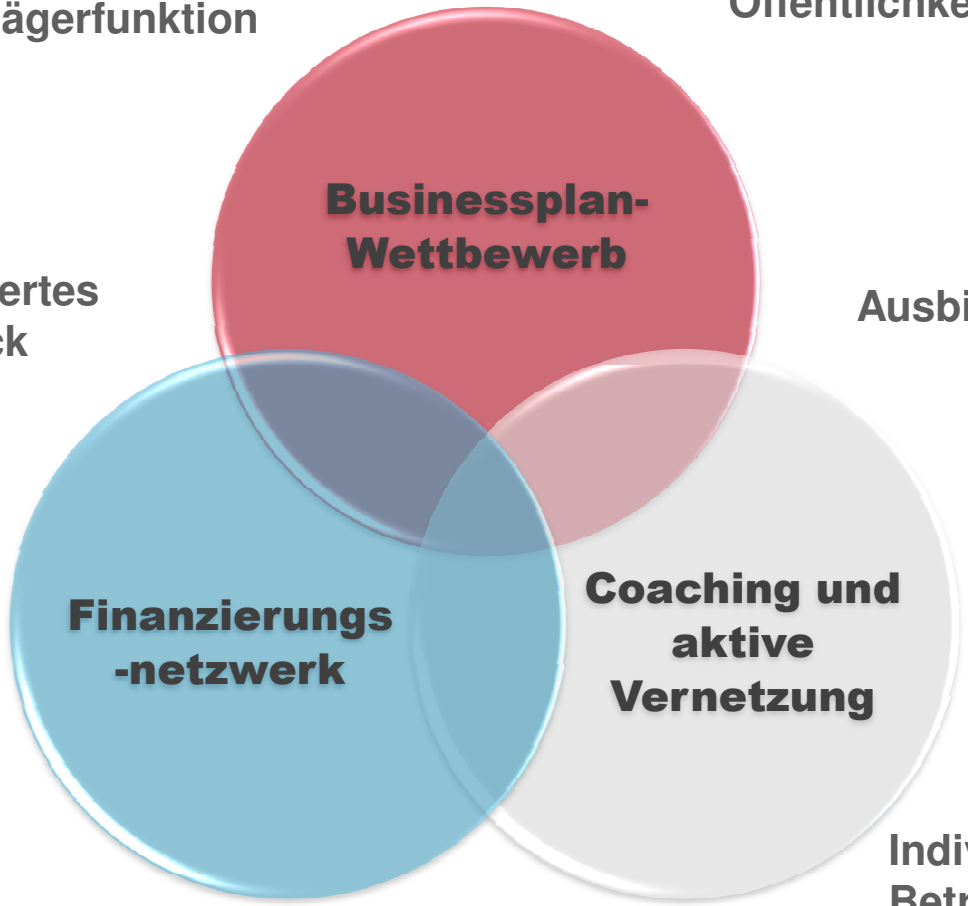
- Schlüssiges Gesamtbild und positive Verstärkung des Ersteindruckes
- Verkaufsshow zu einer banalen Idee gefährdet das Team sehr stark
- Klarheit über Verwendung der benötigten Finanzmittel
- Überzeugung wird gestützt, wenn kritische Punkte sauber adressiert sind
- Eindeutiges Verständnis über die Rolle bereits involvierter Partner (Business Angels) sowie die Gründer
- Kritisch:
  - Zu große Gründerteams
  - Zu viele „Fremdgesellschafter“ mit unterschiedlichen Rechten/Intentionen

MBPW – mehr als ein Wettbewerb
Die „Angebotspalette“

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

Taktschlägerfunktion

Öffentlichkeitswirkung



Qualifiziertes
Feedback

Ausbildung

Vernetzung mit
Branchenkennern
& Experten

Vermittlung an
Investoren

Individuelle
Betreuung

Erarbeiten der
Finanzierungsstrategie

Der Wettbewerb

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

Ideas Stage

Ziel:
Entwicklung einer Geschäftsidee

Inhalt:
Beschreibung von Idee und Kundennutzen

Feedback + Prämierung

Abgabe:
19. Januar 2010

10 Platzierungen

Excellence Stage

Ziel:
Komplett - Businessplan

Inhalt:
Umsetzung des Geschäftskonzeptes

Finanzplanung

Feedback + Prämierung

Abgabe:
16. Juni 2010

Platz 1 bis 5

Einstieg in Phase 3 noch bis zum **16.6.10** als Quereinsteiger möglich. Nutzen Sie die Chance !!

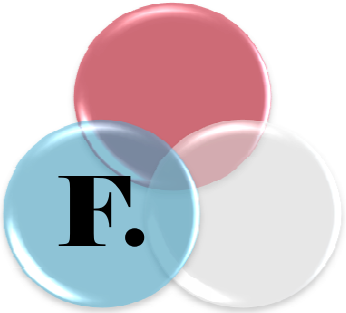
Feedback + Prämierung

Abgabe:
19. März 2010

Platz 1 bis 3

MBPW Finanzierungsnetzwerk

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb



Anfragen
über

Website
Empfehlung
Direkte Anfrage
etc.

Eingangskriterien

Vollst. Businessplan

Innovatives Geschäftsmodell

Wachstums-potenzial

Erstes Gespräch

Folge-termine

Präsenta-tionen

„Investor ready“

Überzeugende Story

One Pager

Präsentation

„80% der Fragen beantwortet“

MBPW Team

Individuelle Vermittlung

Business Angels

Venture Capital

Öffentliche (Co-)Investoren

Banken

Aufnahme

MBPW Investoren-newsletter

Empfehlung / „Zulassung“

Events

Konferenzen

VC-Stammtisch

„beliebig“ viele Coachingschleifen

Kostenfrei...dank unserer Sponsoren 2010

(Stand 01.01.2010)

MBPW
Münchener Business Plan Wettbewerb

LfA FÖRDERBANK BAYERN
Damit machbar wird, was denkbar ist.

BayBG
Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

BayernKapital
Venture Capital für Bayern

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

kfw
MITTELSTANDSBANK

Microsoft

Roche

SWM

Wickenhäuser

AGITANO
Earlybird Venture Capital
Enthart Consulting
estag Capital
Frankfurter Allgemeine Zeitung
Hasso Plattner Ventures
High-Tech Gründerfonds
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft
Osborne Clarke
Rödl & Partner
STAWICKI Werbeagentur
Target Partners
WHEB Ventures

gefördert durch

Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

MBPW
Münchener
Business Plan
Wettbewerb

www.mbpw.de
info@mbpw.de
Tel. 089 388 38 38 0