



evobis

Wir navigieren Start-ups.



[WETTBEWERB] [FINANZIERUNG] [COACHING]

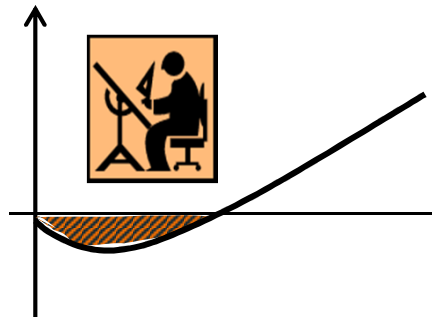
„Was macht ein Unternehmen Venture Capital oder Business Angel fähig?“

Kapitalforum Augsburg, 27. September 2011

Dr. Carsten Rudolph
evobis GmbH

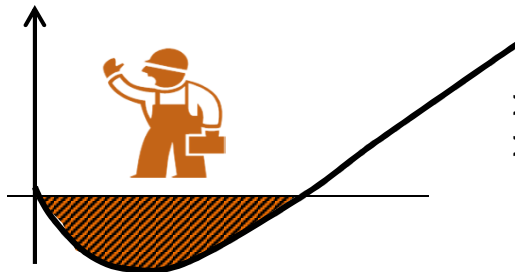
Unterschiedliche Kapitalbedarfe

„Freie Berufe“
und kleine
Dienstleistungs-
unternehmen



- > Geringer Investitionsaufwand
- > **Eigene Finanzmittel**

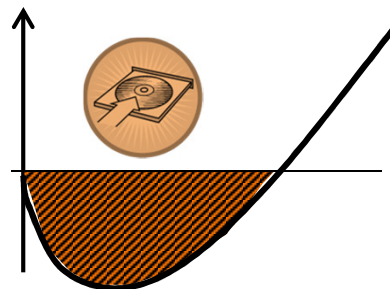
Handwerk &
kleine
Produktions-
unternehmen



- > Mittlerer Kapitalbedarf
- > **Fremdkapital**
(Kreditfinanzierung gegen Sicherheiten)



Junge,
innovative,
technologie-
orientierte
Unternehmen



- > Hoher Kapitalbedarf
- > Wenig Sicherheiten möglich
- > **Eigenkapitalfinanzierung**
(BA-, VC-Finanzierung gegen Unternehmensanteile)



Hohe Messlatte bei der Rendite

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%

Was macht mein Geschäft VC-fähig?

- eigentlich ganz einfach

**Innovative,
potenzialträchtige
Geschäftsidee**



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

Alleinstellung



- > Differenzierungsmöglichkeiten von Wettbewerbern
- > Klarer, relevanter Nutzen für den Kunden erkennbar

**Nachhaltig
profitables
Geschäftsmodell**



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

Voraussetzungen für eine VC-Runde

Profundes Geschäftskonzept, grundsätzliche VC-Fähigkeit

Vision mit „Bodenhaftung“

Sorgfältig vorbereiteter „Einkaufsprozess“ für Kapital

Unterlagen, Präsentationen, Zeitbudget
Wissen über die VC's u. ihre Portfolien sammeln (Internet!)

Innere Bereitschaft für „Marathon“

... und ein Team mit „VC-mindset“

- > Gleiche Kultur- und Dimensionsvorstellungen
- > Mitsprache-Anspruch / Wunsch
- > „Shared Vision“
- > Zeitlicher Zielhorizont/Exit-Vorstellungen
- > Durchhaltevermögen

[VC-Finanzierung]



gemeinsam zum Ziel



Die Unterlagen müssen 1+3 Fragen beantworten

Summary

Businessplan

Lese ich die folgenden 30 Seiten noch?

**Womit wird das
Geld verdient?**

- > Produkt
- > Kunden
- > Ertragsmechanik


**Wie ist das
Geschäft
positioniert ?**

- > Marktumfeld und Wettbewerb
- > Marketing und Vertrieb

**Wie erfolgt die
Umsetzung?**

- > Geschäftsmodell, Organisation
- > Management und Personal
- > Realisierungsfahrplan
- > Chancen und Risiken
- > Finanzplanung und Finanzierung

1. Die Summary



Ziel: Neugier erzeugen

[Produkt u. Technologie]

Klarheit, Einzigartigkeit,
Nutzen

[Ertragsmodell]

Umsätze – Wer zahlt?
Mechanik der Geldflüsse

[Markt u. Wettbewerb]

Attraktivität des Marktes
Verteidigungsfähigkeit
Wettbewerb

[Kundennutzen]

Kundenzielgruppe
Alternativen für den
Kunden

[Team]

Management und / oder
Gründererfahrung

[Ertragspotential]

Eckdaten der Finanzzahlen

2. Präsentation und Business-Plan

[Präsentation & Team]

- Professionalität
- Seriosität
- Ehrlichkeit
- Offenheit für kritische Diskussion
- Teambereinigung ggf. vor Beteiligung notwendig (K.O.-Kriterium)
- Teamergänzung häufig nach der Beteiligung

**Ziel: Neugier in
Begeisterung
verwandeln**

[Business-Plan]

- Schlüssiges Gesamtbild und positive Verstärkung des Ersteindrucks
- Business im Vordergrund, nicht das Produkt
- Klarheit über Verwendung der benötigten Finanzmittel
- Kritische Punkte sauber adressieren
- Eindeutiges Verständnis über die Rolle bereits involvierter Partner (Business Angels) sowie die Gründer
- Kritisch:
 - Zu große Gründerteams (oder zu kleine)
 - Zu viele „Fremdgesellschafter“

Was macht evobis?

- > Über 200 Startups im Jahr
- > Businessplan Wettbewerbe starten im Herbst 2011
- > Coaching und enge Begleitung der Startups
- > Vorbereitung auf Finanzierungsrunden
- > Direkter Draht zu Venture Capital Gesellschaften und Business Angels
- > Regelmäßige Events im Münchener & südbayerischen Gründerumfeld



Sponsoren 2011



DATEV

Luther
Rechtsanwalts-gesellschaft

Earlybird Venture Capital

MLP Geschäftsstelle München XI



Frankfurter
Allgemeine Zeitung

Osborne Clarke

Häckl und Partner GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

Pape & Co.
Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung



High-Tech Gründerfonds

Rödl & Partner

Gefördert durch:

Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie





evobis

Wir navigieren Start-ups.



[WETTBEWERB] [FINANZIERUNG] [COACHING]



[www.evobis.de]

[info@evobis.de]

[089 388 38 38 0]