



evobis

Wir navigieren Start-ups.



[WETTBEWERB] [FINANZIERUNG] [COACHING]

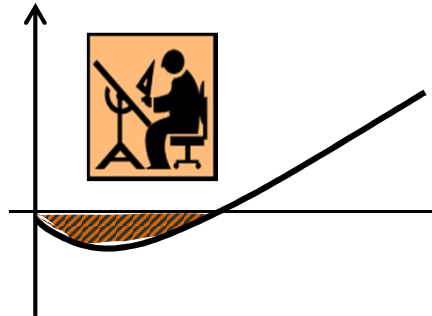
„Was macht ein Unternehmen Venture Capital oder Business Angel fähig?“

Kapitalforum Augsburg, 25. September 2012

Dr. Carsten Rudolph
evobis GmbH

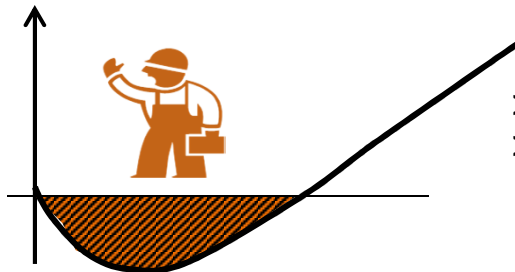
Unterschiedliche Kapitalbedarfe

„Freie Berufe“
und kleine
Dienstleistungs-
unternehmen



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

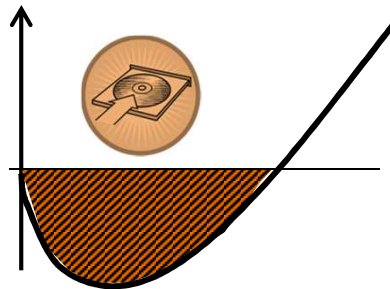
Handwerk &
kleine
Produktions-
unternehmen



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



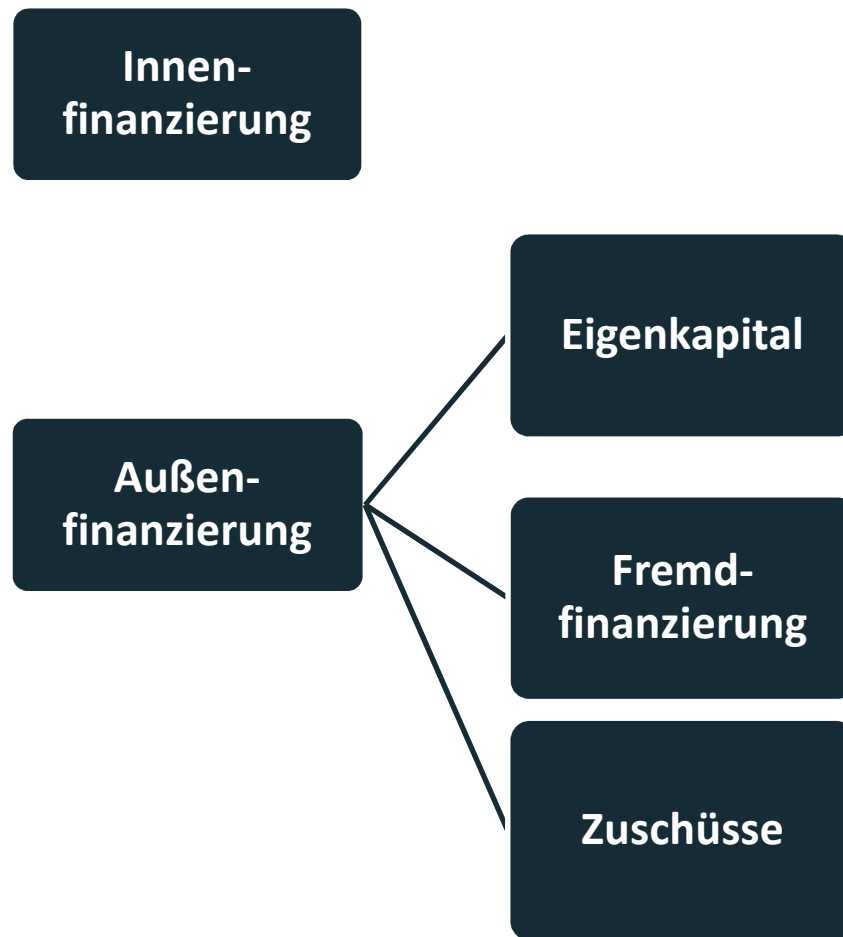
Junge,
innovative,
technologie-
orientierte
Unternehmen



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



Finanzierungsform - Renditeanspruch



	Renditeanspruch
Gewinne	Kapitalrendite (Branchendurchschnitt)
Beteiligungen Aktien	> 30 % p.a.
Mezzanine Produkte (i.d.R. unbesichert)	10 – 20 % p.a.
Darlehen Anleihen Förder- und Kurzfr. Kredite	5 – 10 % p.a.
Regionale / Landes- mittel Bundeszuschüsse EU-Zuschüsse	0 %

Hohe Messlatte im VC Umfeld

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

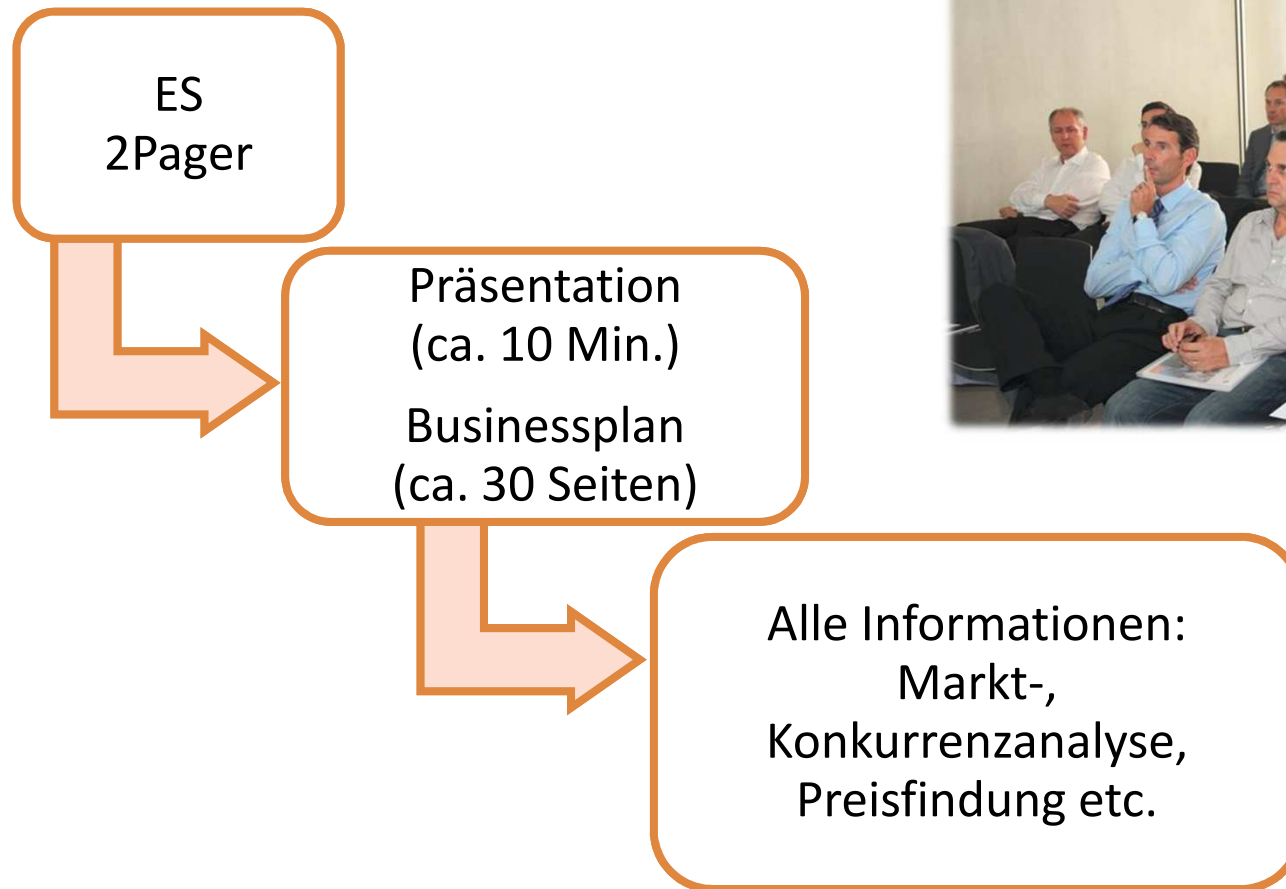
[VC-Finanzierung]



gemeinsam zum Ziel



Wie Investoren vorgehen



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

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

Was macht evobis?

- > Über 200 Startups im Jahr
- > Businessplan Wettbewerbe starten im Herbst 2012
- > Coaching und enge Begleitung der Startups
- > Vorbereitung auf Finanzierungsrunden
- > Direkter Draht zu Venture Capital Gesellschaften und Business Angels
- > Regelmäßige Events im Münchener & südbayerischen Gründerumfeld



Erfolgreich vermittelte Start-ups

[14 Start-ups – erste Finanzierungsrunde – Seed-Kapital von rund 13,3 Mio. Euro]



Sponsoren 2012



DATEV

Earlybird Venture Capital

Häckl und Partner GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

High-Tech Gründerfonds

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Microsoft

MLP Finanzdienstleistungen AG

Osborne Clarke

Pape & Co.
Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung

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]