



**evobis**

Wir navigieren Start-ups.



[ WETTBEWERB ] [ FINANZIERUNG ] [ COACHING ]

# Was macht ein Unternehmen Venture Capital oder Business Angel fähig?

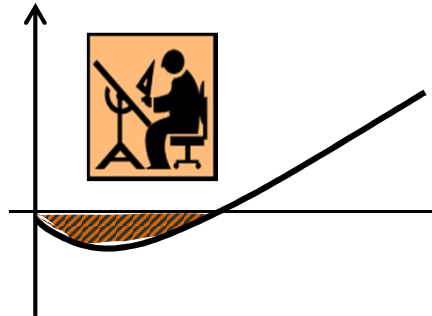
Augsburg, 26. September 2013

*Dr. Carsten Rudolph*

*evobis GmbH*

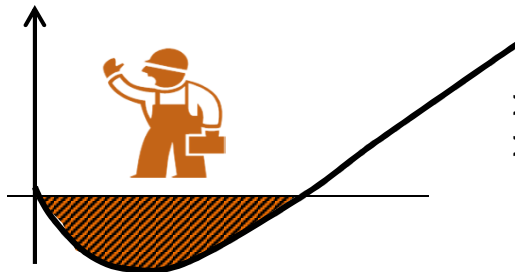
# Unterschiedliche Kapitalbedarfe

„Freie Berufe“  
und kleine  
Dienstleistungs-  
unternehmen



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

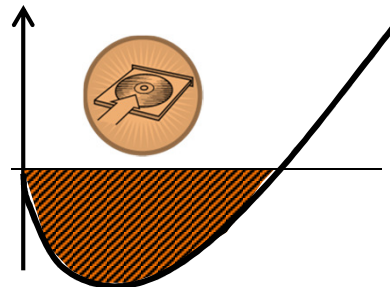
Handwerk &  
kleine  
Produktions-  
unternehmen



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



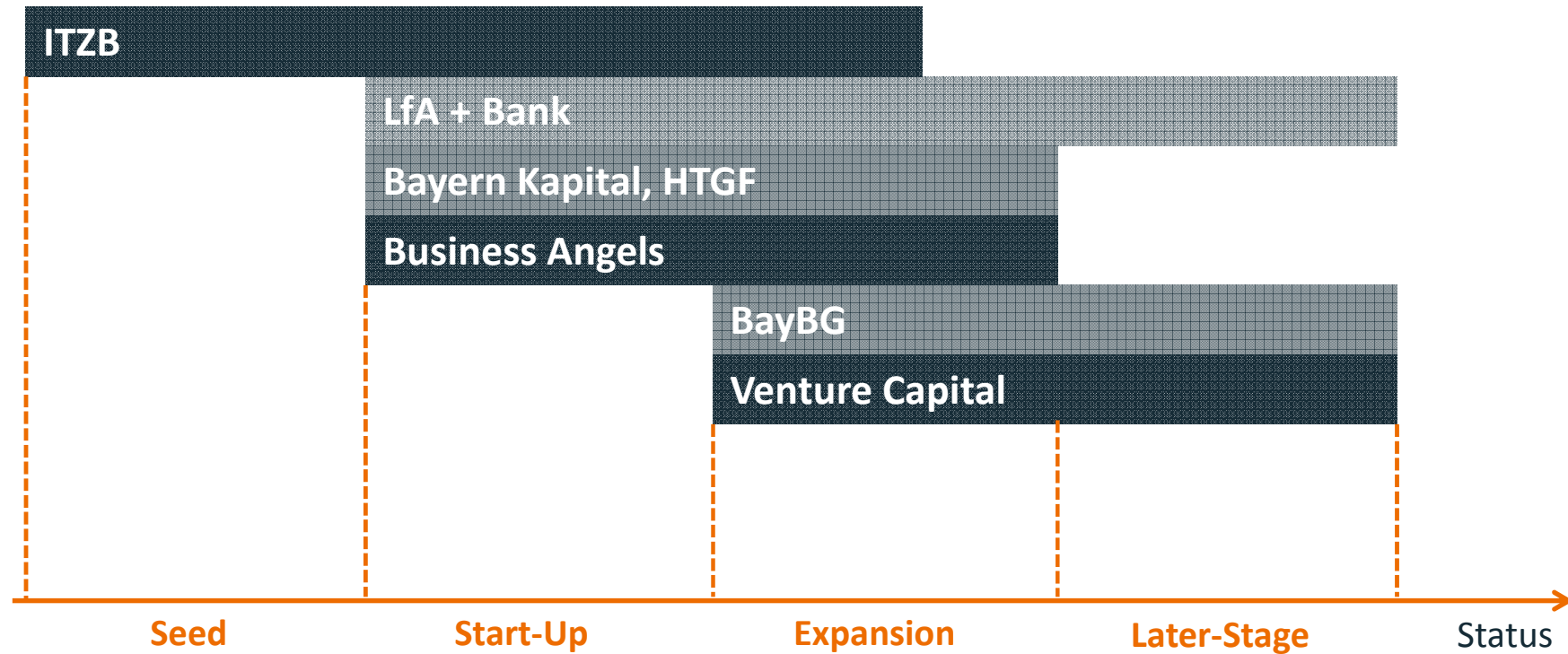
Junge,  
innovative,  
technologie-  
orientierte  
Unternehmen



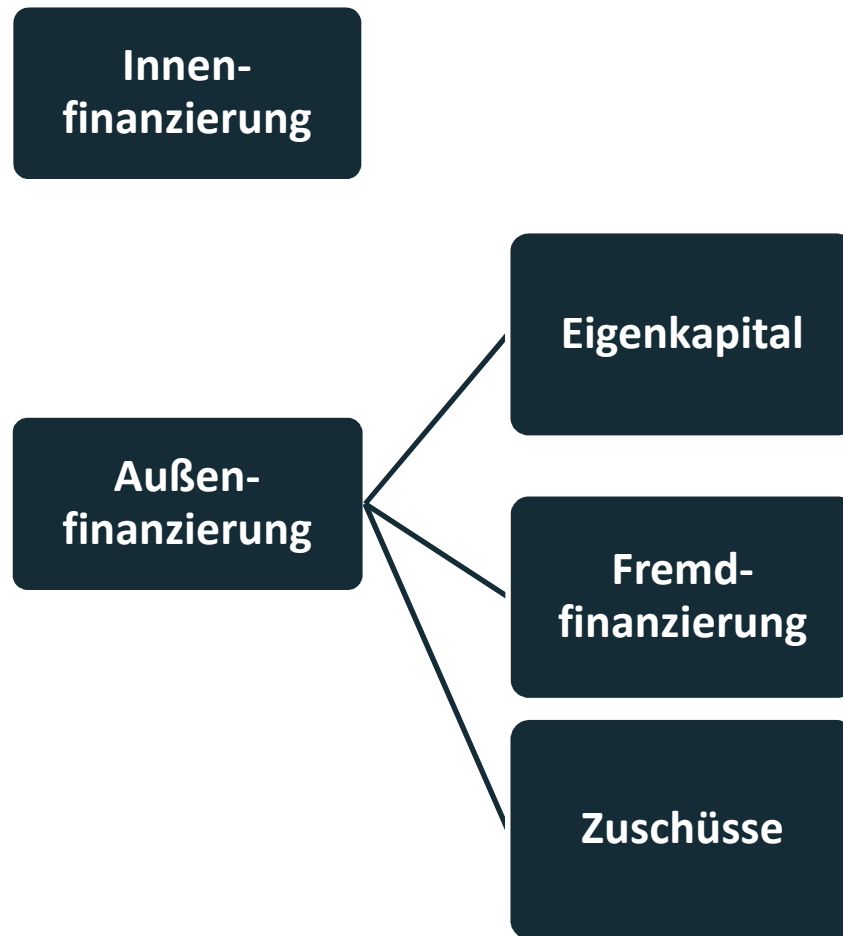
- > Hoher Kapitalbedarf
- > Wenig Sicherheiten möglich
- > **Eigenkapitalfinanzierung**  
(BA-, VC-Finanzierung gegen Unternehmensanteile)



# Welche Finanzierungsform wann?



# 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 ]

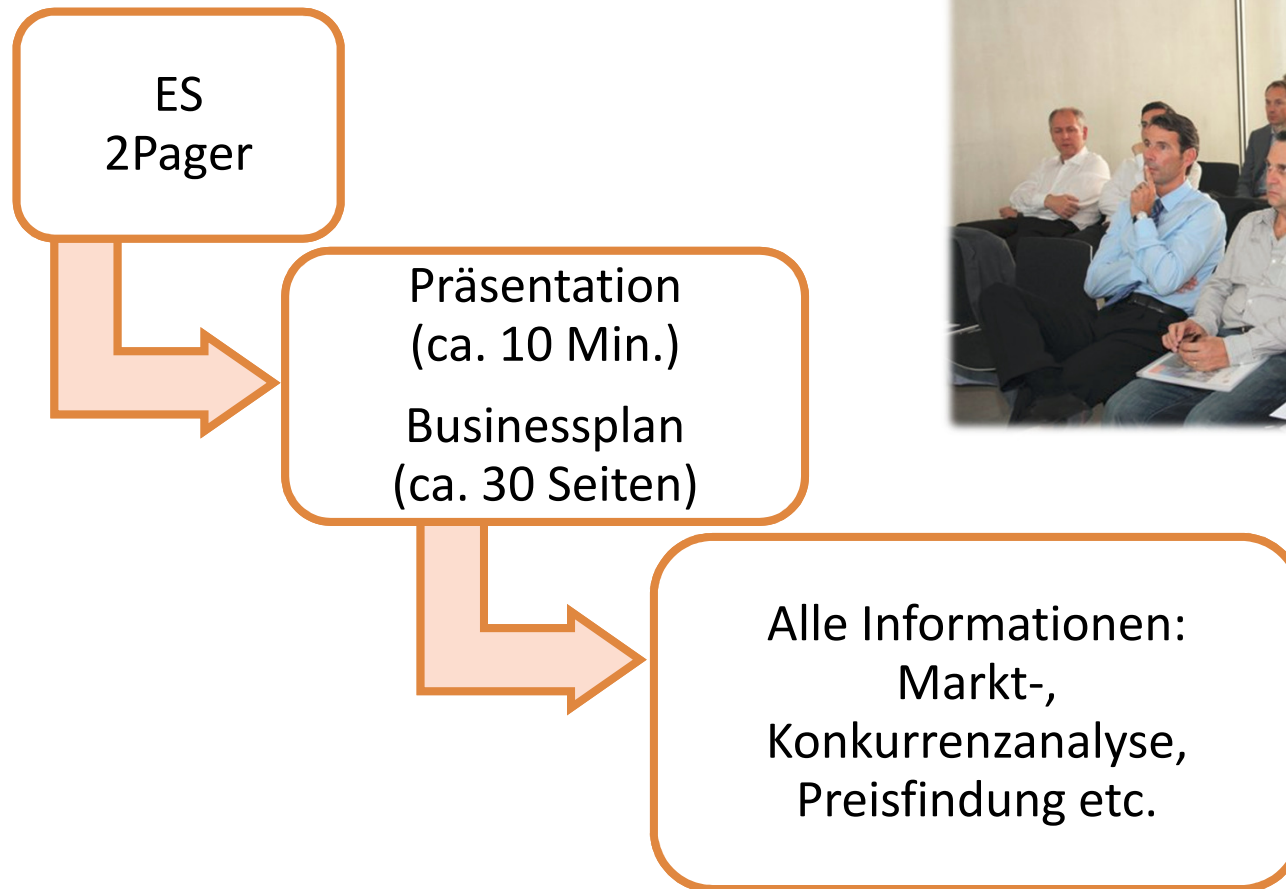


gemeinsam zum Ziel





# 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

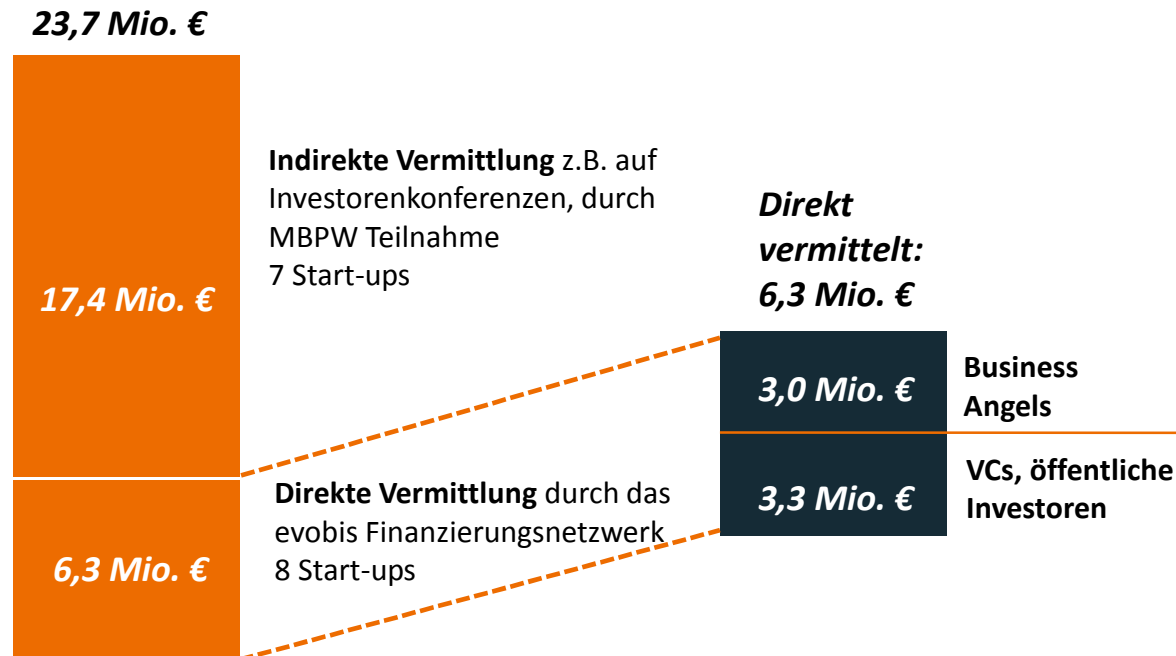
# Was macht evobis?

- > Über 200 Startups im Jahr
- > Businessplan Wettbewerbe starten im Herbst 2013
- > Coaching und enge Begleitung der Startups
- > Vorbereitung auf Finanzierungsrunden
- > Direkter Draht zu Venture Capital Gesellschaften und Business Angels
- > Regelmäßige Events im Münchener & südbayerischen Gründerumfeld



# evobis Finanzierungsnetzwerk

## Finanzierungen im Geschäftsjahr 2012\*



**Finanzierungen seit Initiierung des evobis Finanzierungsnetzwerks (2011-2012)**

- 31,9 Mio. €
- 23 Start-ups

### Beispiele finanzierter Startups



\* evobis GJ 2012: 1.10.2011-30.9.2012

# Sponsoren 2013



DATEV

Earlybird Venture Capital

Häckl und Partner GmbH  
Steuerberatungsgesellschaft

High-Tech Gründerfonds

Osborne Clarke

Pape & Co.  
Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung

Pinsent Masons

Rödl & Partner  
Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer,  
Steuerberater

Schnürer & Company GmbH  
Unternehmensberatung

Weickmann & Weickmann  
Patentanwälte

Gefördert durch:

Bayerisches Staatsministerium für  
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie



# Weitere evobis-Angebote

[Erfahrungsaustausch; Networking]

## **2. Münchener Start-up Demo Night**

50 Innovationen zum Anfassen und Ausprobieren

24.10.2013, TonHalle, München

[Businessplan Wettbewerb Schwaben 2014]

## **Abgabe des Geschäftskonzeptes**

14.01.2014

[www.BPWSchwaben.de](http://www.BPWSchwaben.de)





**evobis**

Wir navigieren Start-ups.



[ WETTBEWERB ] [ FINANZIERUNG ] [ COACHING ]



[ [www.evobis.de](http://www.evobis.de) ]

[ [info@evobis.de](mailto:info@evobis.de) ]

[ 089 388 38 38 0 ]