

Investorenansprache – was man beachten sollte

Bloß nicht zu eng denken



Foto: © thea walstra – stock.adobe.com

Es gibt viele innovative Geschäftsideen, und es gibt auf der anderen Seite viel Geld, das investiert werden will. Aber wie finden beide zusammen? Man kann als Start-up selbst versuchen, einen Investor zu finden, und manchmal glückt das auch. Viele Gründer wenden sich aber an Vermittler. Die können nicht nur Kontakte herstellen, sondern sie helfen auch dabei, den künftigen Geldgeber richtig anzusprechen.

Angesichts der zunehmenden Zahl der Start-ups gibt es auch immer mehr Beratungsunternehmen, die sich darauf spezialisiert haben, diese Jungunternehmen so zu präsentieren, dass sie den passenden Investor finden. Meistens haben sie schon potenzielle Investoren in der Hinterhand. Auch von Investorensseite sind die Vermittler gesucht. Denn sie filtern aus der unüberschaubaren Vielzahl möglicher Investments die jeweils für sie passenden heraus. Und sie sorgen dafür, dass die Kontaktabahnung professionell verläuft. Viele Gründer sind meist zu sehr damit beschäftigt, ihre Geschäftsidee zu entwickeln, um sich noch darum zu kümmern, wie sie sie einem Geldgeber „verkaufen“ können. Für das Beratungsunternehmen VC-Point steht deshalb die gezielte Vorbereitung solcher Start-ups auf die Kapitaleinwerbung im Mittelpunkt. „Wir wollen die Unternehmen unterstützen, sich bestmöglich auf Investoren vorzubereiten. Deshalb betreiben wir auch kein Massengeschäft. Wir haben meist zwei bis vier parallel laufende Projekte“, sagt Geschäftsführer Dr. Michael Groß.

Vorbereitung ist alles

Konkret geht es dabei erst einmal um einen überzeugenden Businessplan. Er muss Auskunft geben über das Produkt oder die Dienstleistung, die das Start-up entwickelt hat. Er muss auf einen Blick aufzeigen, worin die Innovation besteht. Er muss darlegen, dass es für die Idee auch einen Markt gibt. Mindestens ebenso wichtig ist es, die Gründer vorzustellen. Wer sind sie, welche Erfahrungen bringen sie mit, haben sie unternehmerische Kenntnisse, sind sie belastbar, was motiviert sie? Und schließlich sollte die Historie des Start-ups erzählt werden. Denn die Start-ups, um die sich VC-Point kümmert, sind alle schon über die Seed-Phase hinaus, können also schon berichten, wie sie die ersten Schritte getan



Dr. Michael Groß,
VC-Point

haben und wer ihnen dafür schon Geld gegeben hat. Last, but not least sollte man als Gründer auch schon sagen können, wie hoch der Kapitalbedarf für den nächsten Schritt ist und wofür man das Geld braucht, etwa zur Weiterentwicklung der Innovation oder zur Wachstumsfinanzierung. „Die Investorenansprache ist das Ergebnis einer sehr guten Vorbereitung“, fasst Groß die Beraterarbeit zusammen.

Gezielt statt großflächig

Auch wenn ein Start-up schon einen aufschlussreichen Businessplan in der Tasche hat, hat es damit nur eine erste Hürde genommen. Denn nun geht es nicht darum, den Plan an eine Vielzahl von Investoren zu mailen und zu hoffen, dass einer anbeißt. Es geht darum, gleich die infrage kommenden anzusprechen. Auch hier können Beratungsunternehmen helfen, denn sie halten oft zu Hunderten potenzieller Investoren Kontakt. Die richtigen Investoren kann man aber auch über Plattformen finden, wie zum Beispiel über exchangeBA. Über 1.000 Investoren haben sich dort schon mit ihren ganz konkreten Investitionszielen listen lassen, Business Angels ebenso wie Venture Capital-Firmen, Venture Capital-Arme von Konzernen (CVC) oder Family Offices. Sie bekommen über die Plattformen nur solche Unternehmen vermittelt, die in ihr Investitionsschema passen. Wer sich als Start-up dort anmelden möchte, der muss einen Bewerbungsbogen ausfüllen. Der wird dann geprüft und meistens ergänzt und korrigiert. Danach wird das Start-up auf der Plattform gelistet. Aber Vorstand Jochen Oelmann weiß, dass das erst der Anfang ist. Denn auch er muss in den meisten Fällen nachhelfen, damit die Bewerbung zum Ziel führt. „Wichtig ist dieser eine zentrale Satz, den man hat, das Unternehmen zu beschreiben. Man muss mit diesem



Jochen Oelmann,
exchangeBA

Satz aus der Menge hervorstechen.“ Er empfiehlt auch, Investoren nicht dadurch zu verprellen, dass man zu präzise Vorstellungen einer Zusammenarbeit vorgibt. „Manche sagen, für 250.000 EUR geben wir nur 15% ab oder sie wollen von vorneherein nur eine stille Beteiligung akzeptieren. Warum soll ich einen potenziellen Investor, der sich direkt beteiligen will, ausschließen oder auch einen strategischen Investor ablehnen, der erst mal nur ein Gespräch führen will?“, sagt Oelmann.

Offenheit kann sich auszahlen

Ein allzu forsches Auftreten hält auch Julian Ostertag von Drake Start Partners für hinderlich. „Die schlechteste Haltung, die man haben kann, ist zu sagen, wie sind die Größten, ich verstehe das Spiel, ich rede nicht mit jedem“, sagt er. Drake Start Partners berät größtenteils Unternehmen, die in einer späteren Finanzierungsphase sind und wo es daher auch um größere Investitionssummen geht. Investoren könne man nicht genug haben, meint



Julian Ostertag,
Drake Start Partners

Ostertag. Man sollte immer daran denken, dass auch mal etwas schiefgehen könne, man etwa wegen einer Marktveränderung Probleme mit Kunden bekomme. Dann sei man schnell in einer Situation, in der man jeden Investor brauche, den man bekommen könne.

Fazit

Investoren gibt es genug, aber die Schwierigkeit besteht gerade auch angesichts dieser Vielzahl darin, den passenden zu finden. Dabei unterscheiden sich in- und ausländische Adressen aus Sicht der Berater in ihrer Arbeitsweise und ihrer Risikobereitschaft kaum noch voneinander. Wohl aber oft noch in ihrer Größe und damit der Fähigkeit, auch große Finanzierungen zu stemmen. „Wenn man als junges deutsches Unternehmen 2 Mio. EUR braucht, wird man zu 70% oder 80% jemanden aus Deutschland finden. Wenn man dann aber eine 10-Mio.-EUR- oder 20-Mio.-EUR-Runde macht, dann ist es zu 70% oder 80% ein Ausländer, der investiert“, sagt Ostertag.

Bärbel Brockmann
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Karriere bei Deutschlands aktivstem Frühphaseninvestor

Wir finanzieren Technologie-start-ups mit Venture Capital und unterstützen die jungen Unternehmen mit technologischem und betriebswirtschaftlichem Know-how, unseren Erfahrungen sowie umfangreichen Netzwerken auf dem Weg zum Erfolg.



 High-Tech Gründerfonds

Unser Angebot für Sie

Der High-Tech Gründerfonds ermöglicht einen einzigartigen Überblick über die High-Tech-Entwicklungen „made in Germany“ ebenso wie die Chance, in und mit dem Fonds persönlich sowie fachlich zu wachsen.

Suchen Sie eine anspruchsvolle Aufgabe in einem dynamischen Umfeld? Dann werden Sie Teil des HTGF-Teams und gestalten Sie mit uns zusammen die Start-up Landschaft Deutschlands!

Informationen zu den Vakanzen auf karriere.htgf.de

