

YOUR VISION IS OUR MISSION



**Wir verbinden  
Unternehmen, Projekte  
und Visionen**

**Dienstleistung Venture  
Catalyst**

## C4 Visions = Venture Catalyst

- C4 Visions ist Schnittstelle zwischen verschiedensten Branchen, Ideen- und Kapitalgebern, Kunden und Unternehmen
- C4 Visions bietet Beratung und Projektleitung
- C4 Visions arbeitet mit einem Partner-Netzwerk aus strategischen Partnern/Experten aus Forschung und Wirtschaft, dem Kapital- und Produktbereich
- C4Visions ist Venture Catalyst, akquiriert Ideen und setzt sie um
- C4 Visions generiert mit den 4C's capital, communication, content und connections die größtmögliche Wertschöpfung in den zumeist branchenübergreifenden Projekten

## Situationsbeschreibung

### Heute: BASEL I

Grundsatz: Euro 100.000,-- Kredit

Euro 8.000,-- Eigenkapital

Nahezu unabhängig von Bonität (außer Staat, Banken, Länder)

### Morgen: BASEL II

- Individuelle Bonität des Kreditnehmers (= bestimmt Eigenkapitalbelastung der Bank durch den Kredit)
- Bewertung der Kundenbonität durch Ratings
- Risikogewichtung nach individuellem Ausfallrisiko
- 

**Deshalb: Verbesserte Eigenkapitalsituation schaffen !**

## Inhalt

- Situationsbeschreibung
- Anforderungen: Wann sind Unternehmer reif für Risikokapital ?
- Innovationen und neue Konzepte brauchen Zeit
- Exit-Strategie
- Der „ideale“ VC
- Entscheidungssituation der Unternehmen
- Rahmenbedingungen für Wagniskapital
- 10 Gebote der Geldbeschaffung
- C4 Visions = Ihr Venture Catalyst

## Die Zukunft

### **Verbesserung der Eigenkapitalsituation durch**

- Wagnisfinanziers (Venture Capital)
- Strategische Partner
- Beteiligungsgesellschaften
- Kapitalerhöhungen aus dem Gesellschafterkreis
- Börsengang (IPO)

## Wann sind Unternehmer reif für Risikokapital ?

- Das passende Unternehmerprofil eröffnet Chancen zur innovativen Finanzierung -

### Reifefaktoren für Venture Capital:

- Umsatz und Wachstum
- Unternehmensprofil
- Management und Organisation
- Controlling
- Markt und Wettbewerb
- Vertriebsstrategie
- Exit-Strategie

# Die Wachstumsperspektive macht den Unterschied !

**Das Ziel ist die Wertsteigerung des Unternehmens**

Umsatz und Wachstum:

- Ein VC erwartet dynamisches Wachstum
- Mindestens Umsatzverdoppelung p.a. in den ersten drei Jahren ist Pflicht – die Kür beginnt bei einer Verdreifachung
- Eine fundierte Vertriebsstrategie ist die Basis für den Umsatzerfolg

# Wachstumsstrategie

- geographisch (Deutschland – Europa)
- Produkte und Leistungen (1 Produkt – Produktrange)
- Konzept
- Zielgruppen
- 

## Unternehmensprofil

- Nachvollziehbare Identität ist die Grundlage
- Ihre Positionierung begründet die Strategie
- Glaubwürdigkeit und Authentizität schafft Vertrauen



# Mitbewerber und Trends kennen

## Markt und Wettbewerb

- Wo kein Wettbewerb ist, ist auch kein Markt
- Nicht Analysten machen den Markt, sondern Sie
- Jedes Unternehmen/Konzept hat Mitbewerber
- Indirekte Mitbewerber können direkte werden
- Sie sollten Ihre Mitbewerber genau so gut kennen wie die Kunden

# Persönliches Engagement zählt

## Management und Organisation

- Kapitaleinsatz des Managements zeigt persönliches Risiko
- Reduziertes Gehalt bis Break-Even zeigt Verantwortungs- und Kostenbewußtsein
- Die Gesellschaft steht im Vordergrund – Beharrlichkeit, die gemeinsamen Ziele zu erreichen
- Bereitschaft unpopuläre Maßnahmen zu treffen
- Flexibilität bei der Strategie

## Das idealtypische Unternehmer/Managerprofil

- Anfang/Mitte 40
- mehrjährige erfolgreiche Management/GF-Erfahrung
- branchenerfahren
- hochmotiviert und zielorientiert

# Transparentes Reporting schafft Vertrauen

## Controlling

- Regelmäßiges Reporting mit den wichtigsten Kennzahlen (Umsatz, Kundenpipeline, Liquidität, Kostenstruktur-und Entwicklung, Bilanz GuV etc.) schützt vor ad hoc Maßnahmen
- Zahlen sollten übersichtlich aufbereitet sein
- 

## Zukunft steht im Vordergrund

Kostenbewusstsein:

- Keine Motivation, Altlasten/Schulden zu tilgen
- Warum soll sich das Geschäft jetzt ändern ?
- Quersubventionierungen behindern das Wachstum

# Innovationen und neue Konzepte brauchen Zeit

## Vertriebsstrategie

Sensibilisierung der Zielgruppen dauert

Referenzen schaffen Vertrauen

Marktdurchdringung hat Priorität vor Deckungsbeitrag  
in den ersten Monaten

Kenntnis der Sales-Lead-Time ist die Basis für eine  
sichere Planung

## Exit-Strategie muss klar sein

- IPO nur aktuell bei sensationeller Equity Story
- Trade Sale an strategischen Investor muß gut recherchiert sein
- Management-Buy-Out

### **Warum beteiligen sich „strategische Investoren“ an Start-Ups ?**

- Erhöhung der eigenen Innovationskraft
- Entwicklung neuer Kompetenzfelder
- Zugang zu neuen Technologien
- Zugriff auf „High Potentials“
- Erwirtschaftung einer hohen Kapitalrendite

## Der „ideale“ VC-Geber

**Nur VC`s mit Investitionsbereitschaft und ausreichender Kapitalstärke werden langfristig ein stabiler Partner sein**

- Eigenkapital zur Realisierung Ihrer Wachstumspläne
- Unabhängigkeit
- Regionale und internationale Vernetzung
- Profundes Verständnis der Charakteristik von mittelständischen Unternehmenskulturen

Langjährige Erfahrung in der Betreuung von Wachstumsunternehmen

Engagierte Investment Manager mit regionaler Präsenz  
„Involved Investor“ – Unterstützung als Gesellschafter,  
jedoch keine Eingriffe in die Unternehmensführung

# Die Entscheidungssituation der Unternehmen

- Unzureichende Eigenkapitalausstattung
- Begrenzte Verbesserung der subjektiven Bonität durch „Bilanz-Kosmetik“
- Internes Wachstum sowie Unternehmenszukäufe erfordern gerade zusätzliches Kapital, insbesondere Eigenkapital  
Zugang zu erforderlichem Kapital wird erleichtert durch eine Verbesserung der Bonität und/oder durch eine Vergrößerung der unternehmerischen Einheit

## Rahmenbedingungen Wachstumskapital

- Wachstumskapital für etablierte, aber wachsende mittelständische Unternehmen
- Auch junge, stark expandierende Unternehmen mit „Proof of Concept“, typischerweise im Technologiebereich
- Professionelles Management ist vorhanden
- Klar definierte Wettbewerbsvorteile und Marketingstrategie
- Situationen: Innovative Marktlücken, Konsolidierung von Märkten
- Realistische Exit-Strategien
-



## Vergangenheit vs Zukunft

### Was VCs *nicht* suchen

- unerfahrenes Management (Berater statt „Unternehmer“)
- Ungeprüfte Geschäftsmodelle
- „theoretisch“ große Marktpotentiale
- mangelndes Know-How bzgl. Markt und Wettbewerb
- multinationale Produkteinführungen
- Unkontrollierter Kapitalverbrauch
- Übersteigertes Selbstvertrauen („Hybris“)
-

## Vergangenheit vs Zukunft

### Was VCs suchen

- Unternehmerische Erfahrung
- Offenheit für Beratung
- Starke und engagierte Aufsichtsräte/Beiräte
- Verständnis und Kontrolle der Finanzsituation
- Geschäftsmodelle mit klarem Weg zur Profitabilität in überschaubarer Zeit
- Starke und existierende Kunden-und Partner-Basis
- Realismus !

## 10 Gebote der Geldbeschaffung

- 1. Definieren Sie Ihr Problem (Start-Up, Expansion, Nachfolge u.a.)
- 2. Fokussieren Sie Ihren Business Plan
- 3. Verstehen Sie Ihr Publikum (Kpaitalgeber)
- 4. Nutzen Sie Referenzen als Entree´
- 5. Entwickeln Sie eine strukturierte Präsentation
- 6. Seien Sie realistisch bei Ihrer Finanz/Investitionsplanung
- 7. Analysieren Sie Ihre Stärken/Schwächen/Chancen/Risiken
- 8. Seien Sie in der Lage, Ihre Wettbewerber einzuschätzen
- 9. Seien Sie nicht besessen von „Ihrer“ Unternehmensbewertung
- 10. Entwickeln Sie Verständnis für potentielle Exit-Strategien
-

# Der idealtypische Investmentprozess

1. Kontaktaufnahme
2. Vorprüfung und Experten-Besuch
3. Abschluss Letter of Intent
4. Detailprüfung (Due Dilligence)
5. Vertragsverhandlung (+ Bankfinanzierung  
+ Co-Investor-Suche)
6. Abschluss = Investment



## C4 Visions = Ihr Venture Catalyst

C4 ist Schnittstelle zwischen verschiedensten Branchen,  
Ideen- und Kapitalgebern, Kunden und Unternehmen

C4 = capital & communication, content & connections

### **Wir bieten in unserem Netzwerk:**

- Entwicklung von Geschäftsplänen
- Analyse von Geschäftsplänen (Stärken/Schwächen)
- Vermittlung von „strategischen“ Partnern
- Einführung bei geeigneten VCs/Finanzpartnern
- Vermittlung öffentlicher Mittel (Start-Up u.a.)
- Positionierung im Internet mittels T.O.P.

## Kontakt

C4 Visions & Projects Ltd

**London:** 501 International House- 223 Regent Street- UK-  
London W1B 2QD- Tel: 0044 (20) 7840 2492

Fax: 0044 (20) 7463 2117

Zweigstelle Deutschland

Stadthausbrücke 12- 20355 Hamburg

Telefon: 040- 3003930 -Fax: 040- 30039333

E-mail: [info@c4visions.de](mailto:info@c4visions.de)

[www.c4visions.de](http://www.c4visions.de)

[www.c4-ranking.de](http://www.c4-ranking.de)