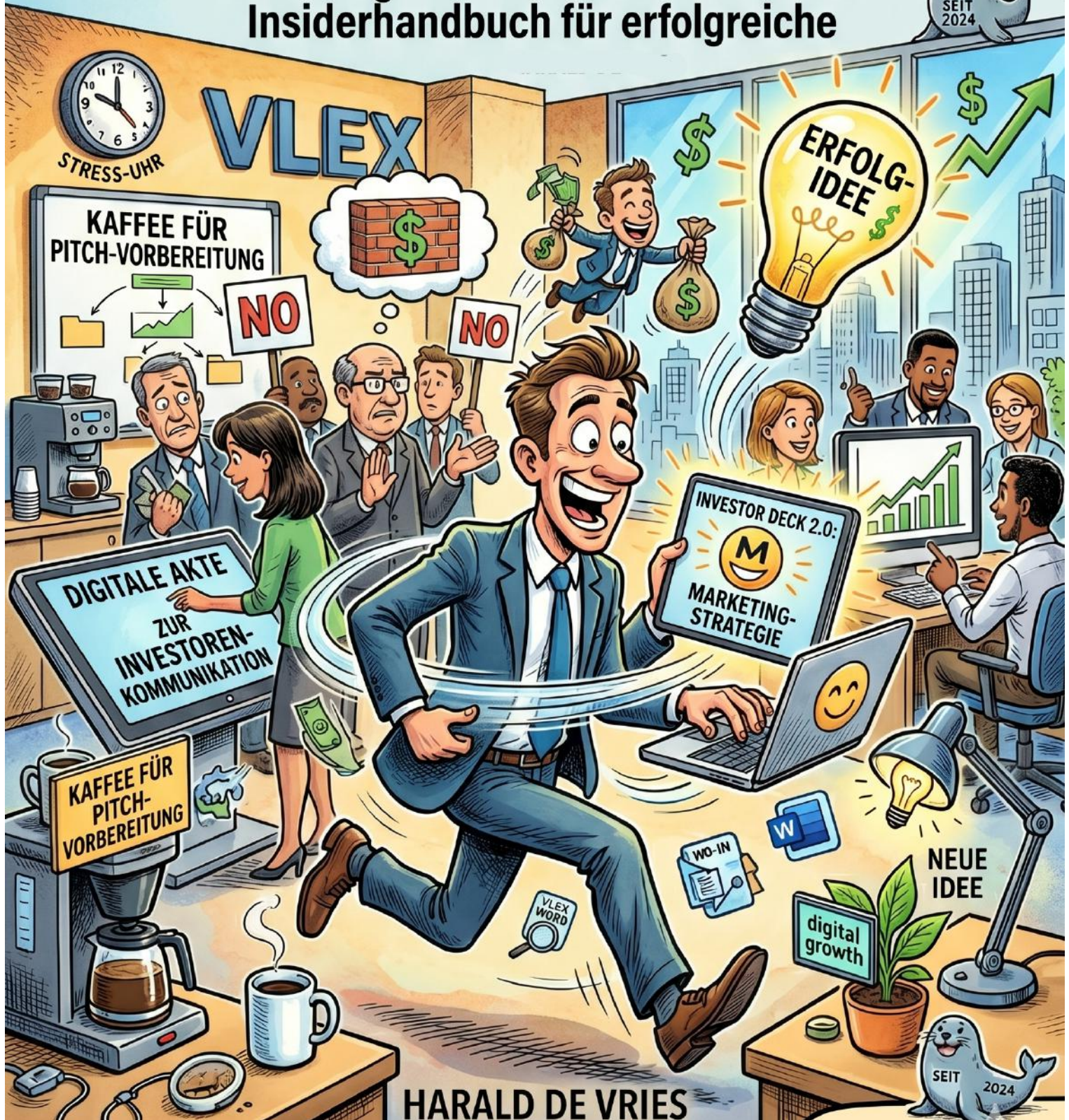


WARUM NIEMAND IHR GELDPROBLEM LÖSEN WILL - UND WIE SIE DAS ÄNDERN

Marketing statt Betteln: Das ehrliche
Insiderhandbuch für erfolgreiche



HARALD DE VRIES

**WARUM NIEMAND IHR
GELDPROBLEM LÖSEN
WILL UND WIE SIE
DAS ÄNDERN**

*Marketing statt Betteln:
Das ehrliche Insiderhandbuch
für erfolgreiche*

© Copyright 2023 - 2026 - Harald de Vries

3. überarbeitete Auflage 2026

VR-Publishing House Ltd

27 Old Gloucester Street

London, UK

WC1N 3AX

Telefon: +44 845 891 0231

info@vr-social.eu

Autor: Harald de Vries

Lektorat: Mary Vaughan

Redaktion: Torsten Windmill

Korrektor: Christin Kirsch

Übersetzung der englischen Ausgabe: Dorothe White

Covergestaltung: VR-Cover - London

Covermotiv: Nun3H

Alle Photos und Cartoons: Depositphotos

Copyright Hinweis:

Alle Rechte an diesem Buch über Unternehmensfinanzierungen sind vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Zugänglichmachung oder Bearbeitung des Buches oder Teilen davon bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlags und des Autors. Alle Texte, Abbildungen und Grafiken in diesem Buch sind Eigentum des Verlags oder des Autors, sofern nicht anders angegeben. Markennamen sind ihren jeweiligen Inhabern zuzuordnen. Eine Nutzung ohne ausdrückliche Genehmigung ist nicht gestattet und kann rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Die Inhalte dieses Buches dienen ausschließlich zur persönlichen Nutzung des Lesers und dürfen nicht zu kommerziellen Zwecken verwendet werden. Jegliche Verwendung der Inhalte zu anderen Zwecken bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung des Verlags und des Autors. Der Verlag und der Autor behalten sich das Recht vor, bei Verstößen gegen das Urheberrecht oder andere Rechte rechtliche Schritte einzuleiten.

Haftungsausschluss:

Die Informationen und Ratschläge in diesem Buch über Unternehmensfinanzierungen wurden sorgfältig zusammengestellt und basieren auf dem aktuellen Stand der

Finanzierungspraxis. Dennoch übernehmen wir keinerlei Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte.

Die Inhalte dienen ausschließlich zur allgemeinen Information und können keine individuelle Beratung durch einen qualifizierten Finanzexperten ersetzen. Wir empfehlen daher, sich bei konkreten Finanzierungsfragen an einen entsprechenden Berater zu wenden.

Die Umsetzung der in diesem Buch beschriebenen Finanzierungsmöglichkeiten und -strategien liegt in der Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung für eventuelle Schäden oder Verluste, die durch die Anwendung der hier beschriebenen Inhalte entstehen könnten, ist ausgeschlossen.

Bitte beachten Sie, dass Finanzierungsfragen stets von individuellen Gegebenheiten abhängen und sich ändern können. Wir übernehmen daher keine Gewähr für die Richtigkeit der hier beschriebenen Informationen in der Zukunft.

Mit dem Kauf und der Nutzung dieses Buches erklären Sie sich mit diesem Haftungsausschluss einverstanden.

Sie können dieses Buch als Print Ausgabe, EPUB, PDF oder als vom Autor eingesprochenes Hörbuch beziehen. Bestellung unter www.optibuch.com

Hinweise: Alle Inhalte und Zitate stammen, sofern nicht anders ausgewiesen, vom Autor. Einige Textteile können sich wiederholen, wenn sie zum besseren Verständnis des jeweiligen Kapitels beitragen. Das Buch enthält Werbung.

Über den Autor

Harald de Vries hat in seiner beeindruckenden Karriere nicht nur umfassende Kenntnisse im Bereich der Finanzen und des Marketings erworben, sondern auch ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse von Unternehmen und Startups entwickelt. Seine Erfahrung als CEO einer mittelständischen Finanz- und Versicherungsmaklerfirma im Bereich Industrie und Landwirtschaft hat ihm gezeigt, wie wichtig es ist, dass Unternehmen ihre Finanzen im Griff haben, um langfristig erfolgreich zu sein.

Als CEO eines internationalen Zeitungsverlags konnte Harald seine Fähigkeiten im Bereich des Marketings und der Vertriebsstrategien weiter ausbauen. Er weiß, wie man eine Marke aufbaut und ein Produkt erfolgreich auf den Markt bringt. Sein Wissen und seine Erfahrung machen ihn zu einem wertvollen Berater für Unternehmen, die ihre Marketing- und Vertriebsstrategien verbessern möchten.

In seiner Rolle als CEO der L-Capital & Partner hat Harald sich auf die Bereiche Fundraising und Marketing spezialisiert. Er hilft Unternehmen und Start-ups dabei, ausreichende finanzielle Mittel zu beschaffen, damit sie ihre Ziele erreichen können. Dabei greift er auf sein umfangreiches Netzwerk von Investoren und Geschäftspartnern zurück und sorgt dafür, dass Unternehmen die richtigen Finanzierungspartner finden.

Harald ist auch bekannt für seine Fähigkeit, innovative Geschäftsideen und Patententwicklungen zu identifizieren und zu fördern. Er weiß, dass die besten Ideen oft von Start-ups und kleinen Unternehmen kommen und dass es wichtig ist, diesen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, ihre Ideen zu verwirklichen. Harald ist stolz darauf, ein Teil des Erfolgs vieler aufstrebender Unternehmen zu sein und freut sich darauf, auch in Zukunft eine wichtige Rolle in der Wirtschaft zu spielen.

TEIL 2

PRAXIS

"In der Theorie ist Unternehmensfinanzierung ein klar strukturierter Prozess, der auf rationalen Entscheidungen und optimalen Lösungen basiert. In der Praxis ist es jedoch eine Kunst, die Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und das Gespür für Marktveränderungen erfordert, um in der unberechenbaren Welt der Finanzen erfolgreich zu bestehen."

INHALTSVERZEICHIS

TEIL 2 PRAXIS

15. Sie - der Kapitalsucher - Seite 5

Was brauchen Sie? - 6

Die gute Nachricht - jeder bekommt Geld! - 8

Der Haken - Worauf es ankommt - 9

Warum Sie kein Geld bekommen werden? - 11

16. Investoren - die Kapitalgeber - Seite 17

Welche Geschäfte Investoren interessieren? - 18

Fragen, die Ihnen Investoren stellen - 23

Fragen, die **Sie** Investoren stellen sollten - 29

Wie Investoren Startups bewerten? - 35

Vorsicht vor FAKE Investoren - 41

17. Marketing - Vorbereitung - Seite 47

Leben ist Marketing - Personal Basics - 48

Zoom/Meet/Teams - Personal Basics - 50

Liste der No Gos - Company Basics - 53

Ihre perfekte Webseite - Company Basics - 56

Social Media - LinkedIn - Company Basics - 58

Social Media - Facebook - 60

Social Media - Twitter - 64

Gruppen, TikTok, Reels, Shorts - 66

Investoren & Presse - 69

Investoren & Organische Reichweite - 73

Investoren & Emailmarketing - 77

Investoren & Kommunikation - 5 Tricks - 80

Investoren & Warum „mehr Reichweite“ wichtig ist? - 89

Warum Sie Marketing auslagern sollten? - 90

18. Rechtliche Vorbereitung - Seite 91

NDA - Non-Disclosure Agreement - Geheimhaltungsvereinbarung - 95

NCA - Non-Compete Agreement - Wettbewerbsverbotsvereinbarung - 99

NCA - Non-Circumvention Agreement - Umgehungsverbotsvereinbarung - 103

Bestandsunternehmen - was ist das? - 107

Startup - Neugründung - 110

„Insolvenzversicherung“ & Genossenschaften - 115

Vorratsgesellschaften - 123

Internationale Unternehmensgründung - 125

Unternehmensstruktur - 126

Unternehmensbewertung - 128

19. Unterlagen, die Sie brauchen - Seite 132

Welche Unterlagen wollen Investoren sehen? - 133

Das Fundament: Der Business Plan - 135

Überzeugen in Minuten: Das Pitch Deck - 138

Der erste Eindruck: Das Investor Fact Sheet - 142

Strategische Planung: SWOT Analyse - 146

20. Unterlagen für Immobilienfinanzierungen - Seite 149

Für eine allgemeine Immobilienfinanzierung - 151

Für eine gewerbliche Immobilienfinanzierung - 152

Für eine Bauträgerfinanzierung - 155

21. Unterlagen für Finanzierung von Bestandsunternehmen - Seite 157

Allgemein - 158

Sonderfälle - 160

22. Ablauf einer Finanzierung - Seite 163

Startups - vom Konzept zur Kapitalbeschaffung - 165

Bestandsunternehmen - 170

Bauträger und Immobilien - 173

Ablauf Kurzfassung - 175

23. Upfront Fee, Provisionen, Bearbeitungsgebühren - Seite 176

- Short Story - Warum vorab bezahlen? - 177
- Was kosten die Vorbereitungen? - 183
- Was kostet eine Finanzierung? - 185
- Wie hoch sind die Provisionen? - 187
- Was ist eine Upfront Fee und ein Retainer? - 188
- „Kostenlose“ Vermittler - 190

24. Preise - Seite 192

- Der Unterschied zwischen billig & preisgünstig & teuer - 193
- Was kostet die perfekte Webseite? - 194
- Was kostet Social-Media-Marketing? - 196
- Was kostet Pressearbeit? - 197
- Was kosten Vorratsgesellschaften - Deutschland? - 198
- Was kosten internationale Firmengründungen - Mietfirma? - 199
- Was kostet eine Insolvenzversicherung & Genossenschaft? - 200
- Was kostet ein Business Plan, Pitch Deck, Fact Sheet, Due Dilligence? - 202
- Was kosten Investorenkontakte? - 203
- Was kosten D-A-CH, internationale B2B Adressen & Termin-Leads? - 204
- Was kostet Emailmarketing? - 205

25. Schlussbetrachtung - Seite 206

- Die wichtigsten Erkenntnisse - 207
- Blick in die Zukunft - 208
- Handlungsempfehlungen - 210

Nachtrag - Seite 212

- Feedback, Kritiken und Ideen erwünscht
- Autorensprechstunde - Fragen Sie den Autor
- Danksagung des Autors
- Quellennachweis und empfohlene Sachbücher

TEIL 3 KONTAKTE, VORLAGEN, RESSOURCEN

15. Sie - Der Kapitalsucher



Schlummerbescherung für Investees
„Ich glaube, wir haben alles richtig gemacht.“

„Sie brauchen eine starke Kondition, ein starkes Mindset und jede Unterstützung, die Sie bekommen können. Und Sie brauchen Geld. Ohne Geld gibts kein Geld.“

15.1. Was brauchen Sie?

Nachdem Sie sich nun durch ersten Teil durchgekämpft haben, kommen wir nun zur Praxis. Vorausgeschickt sei hier, dass jede Finanzierung anders ist. Es gibt keine zwei gleichen Finanzierungen. Deshalb kann das Folgende für Sie passen oder auch nicht oder nur teilweise. Es ist ein großer Unterschied, ob Sie ein Start up finanzieren wollen oder einen Betriebsmittelkredit brauchen, ob Sie ein Immobilie finanzieren oder eine Maschine leasen wollen, ob Sie Fördermittel brauchen oder schnelle Liquidität zum Wareneinkauf.

Alles Genannte eint, dass Geld vom Investor zum Investee fließt, aber die Voraussetzungen können unterschiedlicher kaum sein. Und natürlich kann auch ein Buch nicht alle Fälle abdecken, alle Informationen liefern, nicht einmal ein Bruchteil der möglichen Varianten. Betrachten Sie diesen Teil also als Anregung, als allgemeine Information.

Holen Sie sich Beratung

Für alles im Leben gibt es Spezialisten. Erst durch Arbeitsteilung ist die Menschheit zu dem geworden, was sie heute ist. Jeder hat sich auf ein Thema spezialisiert. Wenn Sie also ein Haus bauen, machen Sie das normalerweise nicht selbst, sondern beauftragen eine spezialisierte Firma. Die machen den ganzen Tag nichts anderes als Häuser zu bauen, also können Sie davon ausgehen, dass die wissen, was sie tun. Meistens. Genauso verhält es sich mit Finanzierungen.

Holen Sie sich Beratung, bevor Sie anfangen selbst tätig zu werden. Warum? Ungefähr 60% der Kunden kommen, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Entweder haben sie sich abzocken lassen oder haben zu viel Zeit verbrannt. Es ist nicht selten, dass sich Kunden melden, die Geld innerhalb von Tagen brauchen, weil irgendetwas bei den vorherigen Beschaffungsversuchen nicht funktioniert hat.

Planen Sie langfristig

Egal was für eine Finanzierung Sie brauchen, ein Bedarf entsteht nur sehr selten von Heute auf Morgen. Wenn also absehbar ist, dass Sie Geld brauchen, kümmern Sie sich

sofort und langfristig. Wenn Sie ein Unternehmen haben, das regelmässig Geld braucht, wie z.B. Bauträger, dann versuchen Sie langfristige Finanzierer (Freunde) zu finden, auf die Sie sich verlassen können.

Und nun das Wichtigste:

Nehmen Sie eine Finanzierung nicht auf die leichte Schulter. Es gibt zwar leichte Mädchen, aber keine leichten Finanzierungen. Wenn Finanzierungen leicht wären, würden nur noch reiche Menschen durch die Gegend laufen.

15.2. Die gute Nachricht

Ausnahmslos JEDER bekommt Geld, bekommt eine Finanzierung, wenn der Kontext stimmt. Auch wenn Sie hier Dinge lesen, die Ihnen nicht gefallen werden, oder wenn Sie nach der Lektüre denken, „...dass wird ja nie etwas...“ kann ich Sie beruhigen. Auch Sie bekommen Ihre Wunschfinanzierung hin, wenn Ihre Idee funktioniert, Sie genau das tun, was hier empfohlen wird, wenn Sie zuhören können, wenn Sie sich beraten lassen und das Gesagte auch anwenden.

Ausnahmen bestätigen die Regel

Nichts und niemand ist vollkommen. Nicht der Autor, nicht dieses Buch. Alles hier geschriebene kann in Ihrem speziellen Fall richtig sein, oder nur teilweise, oder auch nicht. Und wenn Sie erfolgreich Geld einsammeln, obwohl Sie alles ganz anders gemacht haben: Gratulation. Es gibt auch Menschen, die im Lotto gewinnen.

Und wenn alles schief läuft?

Vergessen Sie niemals: Sie können nicht verlieren. Entweder Sie gewinnen oder Sie lernen. Leben heisst lernen.

15.1. Der Haken - Worauf es wirklich ankommt

Sie wollen Geld von Investoren? Viel Geld? Gut. Dann stellen Sie sich jetzt vor einen Spiegel, einen möglichst großen Spiegel, betrachten Sie sich und nehmen Sie an, Sie hätten € 10 Mio. übrig und wollen das Geld investieren. Oder stellen Sie sich vor, Sie sind der Manager eines Family Offices und suchen nach Investitionsmöglichkeiten.

Jetzt stellen Sie sich folgende Frage:

Würde ich dieser Person da im Spiegel, 10 Mio., 1 Mio. oder € 50.000 anvertrauen? Oder würde ich der Person da, nicht mal € 10 borgen?

Wenn Zweifel aufkommen, fragen Sie sich woran es liegt. Liegt es am Äusseren? Liegt es an der Kleidung? Liegt es an der ganzen Erscheinung? An der Non-verbalen Kommunikation? Wenn Sie diese Frage negativ beantwortet haben, wissen Sie genau, woran Sie arbeiten müssen, wenn Sie wirklich Geld haben wollen.

Die meisten Investees haben recht einfache Vorstellungen davon, wie sie an Geld kommen oder wie Investoren ticken. Diese Vorstellungen werden gespeist aus Presse und TV, wo besonders erfolgreiche Geldeinsammler manchmal schon fast religiös beschrieben und verehrt werden. Nur hat das mit der Realität nichts zu tun. Es werden ja auch nicht die Millionen von Lottospielern, die verloren haben, erwähnt, es werden immer die großen Gewinner hofiert, nicht die Looser und die Kleingeldgewinner. Und so kommt es, dass sich in den Köpfen der künftigen Investees ein Bild geformt hat, dass mit der Realität nichts, aber auch überhaupt nichts zu tun hat.

Der größte Irrtum von allem, ist der Glaube, dass eine Finanzierung in den nächsten 10 Tagen zu einem Zinssatz von 2% von statten geht. Wenn Ihnen jemand so etwas anbietet, ist es ein Fake-Investor, egal was er Ihnen erzählt. Dem Thema Fake-Investor - Abzocker ist in diesem Buch gleich ein ganzes Kapitel gewidmet. Schauen Sie dort nach und erfahren Sie, an welchen Merkmalen Fake-Investoren erkannt werden können.

Finanzierungen sind **IMMER**, wirklich **IMMER** jede Menge Vorarbeit, Mittendrin-Arbeit, Nacharbeit, Verhandlungen, Verhandlungen und Verhandlungen und jede Menge

Dokumente und Verträge. Finanzierung heisst: Jede Menge Papierkram, Kopfarbeit, Kommunikation und schlaflose Nächte.

Sie brauchen eine starke Kondition, ein starkes Mindset und jede Unterstützung, die Sie bekommen können. Und Sie brauchen Geld. Ohne Geld gibts kein Geld. Diese Binsenweisheit wird gerne ignoriert, einfach nicht zur Kenntnis genommen. Es gibt Investees, die jahrelang auf der Suche nach Investoren sind, die ihre Lebenszeit massiv vergeuden und nie einen Investor finden werden. Nun gut, die Hoffnung stirbt zuletzt. Es gibt ja auch Millionen Lottospieler, die jede Woche verlieren.

Der größte Haken bei jeder Finanzierung sind Sie. Denn Investoren, geben nicht einer Idee, einem Produkt, einer Firma Geld, sie geben IHNEN das Geld. Ihnen ganz persönlich. Und wenn Sie durchfallen, bekommen Sie kein Geld. So einfach ist das.

Auf der anderen Seite ist es aber auch relativ einfach, Geld einzusammeln. Sie müssen allerdings ein paar grundlegende Dinge beachten. Im Kapitel Marketing finden Sie alle Informationen, die Sie brauchen um eine erfolgreiche Finanzierung durchzuziehen.

15.2. Warum Sie kein Geld bekommen werden

A) Sie sind in Ihren goldenen Jahren

Wenn Sie die Mitte der sechziger Jahre deutlich überschritten haben, wird es eng mit einer Finanzierung. Nicht unmöglich, aber auch nicht einfach. Egal ob bei Banken oder Investoren jeder Art. Das ist zwar ärgerlich und widerspricht dem Gleichbehandlungsgrundsatz, lässt sich aber nicht ändern, weil Banken und Investoren selbst und frei entscheiden können, mit wem sie Geschäfte machen. Niemand wird ihnen sagen, dass Sie zu alt sind, man wird geschönte Formulierungen finden, die sich freundlicher anhören. Je eher Sie akzeptieren, dass es im höheren Alter verdammt schwer wird, Geld zu bekommen, desto eher können Sie daran arbeiten, der Altersfalle zu entgehen.

So entgehen Sie der Jahresfalle

Ändern Sie Ihr Mindset. Jetzt. Sofort. Und nein, die Welt geht nicht unter, wenn Ihr Name nicht auf dem Kopfbogen Ihrer Firma steht, oder wenn Sie nicht der Geschäftsführer Ihrer Gesellschaft sind. Denken Sie nicht in der ICH, ICH, ICH Position, denken Sie eher wie Gott. Schauen Sie von oben auf Ihr Unternehmen, auf Ihr Projekt - es sind Ihre „Kinder“.

Wirken Sie als Mastermind und Mehrheitseigner. Behalten Sie die Kontrolle, und stellen Sie einen „jungen“ Geschäftsführer als Gesicht der Firma und der Finanzierung voran. Denken Sie dabei an Kardinal de Richelieu, der grauen Eminenz hinter Ludwig XIII. von Frankreich. Der Kardinal hat festgelegt was politisch passiert, nicht der Kaiser.

Oder denken Sie an die ehemaligen Führer der Sowjetunion und anderer kommunistischer Länder. Denen gehörte nichts, aber sie hatten das Sagen. Also treten Sie einfach einen Schritt zurück, lassen Sie einen „Jungen“, eine „Junge“ ran, behalten Sie aber die Kontrolle und die Mehrheit oder eine Sperrminorität. Entscheidend ist nicht, wem was gehört, wessen Namen an der Tür steht, entscheidend ist, wer bestimmt, was passiert. Es ist übrigens auch ein schönes Gefühl Verantwortung abzugeben.

B) Sie beschönigen Dinge

Fast alle Investees denken, ein Investor wird schon nicht so genau prüfen wie eine Bank. Keine Einschätzung könnte falscher sein. Investoren prüfen meist genauer. Sie nutzen alle Quellen, die Banken nutzen und dazu alles was Banken aus rechtlichen Gründen nicht

nutzen (können). **Vergessen Sie niemals:** Nicht Ihre Firma bekommt das Geld, Sie bekommen das Geld. Und wenn Sie nicht 200% zuverlässig und integer sind, wenn Sie schon beim Antrag schummeln, verschweigen, nicht transparent sind, wie soll das dann erst laufen, wenn Sie € 10 Mio. bekommen haben.

Sie können absolut sicher sein, alles was Sie verheimlichen, wird heraus kommen und dann haben Sie ein Problem und können Ihre Finanzierung vergessen. Unterschätzen Sie die Investoren nicht. Nicht jeder ist so schlau oder ein so guter Verkäufer, wie die Prokon Initiatoren oder P&R Container. Noch eine Anmerkung: Wenn Sie so ein Ding drehen wollen, brauchen Sie richtig Start Kapital. Mit € 5.000 auf dem Konto wird das nichts.

Diese Investoren-Tiefenrecherchen sind auch ein schönes Beispiel dafür, warum nicht nur Consulting Unternehmen, sondern neuerdings auch Family Offices und Investmentbanken teilweise Vorab-Gebühren verlangen. Weil die nicht wissen, wieviele Leichen Sie im Keller haben und einfach diese umfangreichen Recherche- und Vorprüfungskosten nicht mehr allein tragen wollen.

So entgehen Sie der Recherche-Falle

Seien Sie ehrlich! Erzählen Sie alles! Bis ins kleinste Detail! Auch das Schufa Problem von vor 20 Jahren oder die bevorstehende Scheidung oder Probleme mit Ihren Geschäftspartnern. Bieten Sie dazu auch gleich gutdurchdachte Interpretationen und Lösungen an. Wenn Sie frei und offen Ihre Fehler und Probleme kommunizieren, bekommen Sie Respekt. Und Sie haben die Oberhoheit. Sie bestimmen, wo der Interpretationszug hinführt. Sie können Ihre Fehler als Lebenserfahrung und anstehende Probleme lösungsorientiert verkaufen und sind nicht auf Rechtfertigung angewiesen.

Es ist definitiv nicht leicht, vor sich selbst Fehler und Probleme einzugestehen.

Aber: WENN SIE WIRKLICH GELD WOLLEN, ist das unumgänglich.

C. Sie wollen zu wenig, Sie haben zu knapp kalkuliert

Viele Investees sind der Meinung, wenn Sie ganz knapp kalkulieren und nur wenig Geld verlangen, klappt die Finanzierung eher. Das ist so nicht ganz richtig. Grundsätzlich gilt: Der Aufwand einer Finanzierung ist (mit Einschränkungen) gleich hoch, egal ob Sie € 500.000 wollen oder € 50 Mio. Für den Investor macht theoretisch eine € 50 Mio. Finanzierung mehr Sinn als 10 x € 5 Mio., auch wenn durch die Streuung, das Risiko minimiert wird.

So entgehen Sie der Kalkulationsfalle

Kalkulieren Sie also ruhig etwas großzügiger und eventuell auftretende Probleme gleich mit ein. Beachten Sie dabei, dass es keinen Sinn macht eine höhere Summe zu verlangen, wenn Ihre Zahlen das nicht hergeben, also wenn die Zinslast über Ihren Einnahmen liegt und Sie Erklärungsprobleme mit der Rückzahlung haben.

D) Zu lange Laufzeit

Sie werden keinen Investor finden, wenn Sie € 250.000 über 20 Jahre zurückzahlen wollen. Oder wenn Sie meinen, der Investor ist glücklich, wenn Sie ihm nach 10 Jahren 20% Ihrer Firma als Exit anbieten. Das sind unrealistische Zielsetzungen. Fragen Sie sich selbst, ob Sie als Investor dem zustimmen würden. Natürlich nicht. Sie wissen das, aber Sie denken im Stillen, mal sehen vielleicht findet sich ein Dummkopf, der darauf einsteigt. Ich verrate Ihnen ein Geheimnis: Finden Sie nicht! Schade um Ihre Zeit. Lassen Sie solche Angebote sein. Bleiben Sie Realist. Bei Immobilien kann sich das etwas anders darstellen, aber auch hier bevorzugen Investoren Laufzeiten bis zu 10 Jahre. Ausnahmen bestätigen die Regel.

E) Selbstüberschätzung

Einige Investees halten sich und ihre Ideen für Gottes Geschenk an die Menschheit. Da will manch Investee trotz NDA keine Unterlagen herausrücken und nur mündlich den Investoren das Projekt vorstellen, aus Angst jemand könnte die Geschäftsidee klauen. So wird das natürlich nichts. Warum? Ideen sind betriebswirtschaftlich so gut wie wertlos. Der gesamte Wert einer Idee entsteht erst durch die Umsetzung. Nehmen wir einige der erfolgreichsten Produkte der Welt als Beispiele:

- Das Ipad - Es gab dutzende Vorläufer.
- Facebook - Es gab dutzende Vorläufer, wie MySpace, Friendster, Orkut etc.
- Amazon - Bücher verkaufen im Internet. Was haben wir gelacht. Heute lacht keiner mehr.
- Tausende von Investees denken, ihre ultrageheime Idee ist der Schlüssel zu grenzenlosem Erfolg. Sechs Monate später ist dann nichts mehr von ihnen zu hören, weil sie nicht die Kraft und Ausdauer hatten, ihre Idee umzusetzen. Was war eine Idee noch mal Wert? Nichts!

Aber halt! Einen Moment. Ganz so einfach ist es nicht. Hier eine Faustformel für Startups in der Frühphase - der Wert beträgt

- Für eine solide Geschäftsidee allein € 10.000
- Für eine solide Geschäftsidee mit einem vernünftigen Geschäftsplan € 50.000
- Für Beides, plus ein gutes Managementteam € 250.000
- Für Alles oben genannte plus ein Verkauf: Jede Zahl über € 500.000

Lesen Sie mehr dazu im Kapitel: Wie Investoren Start ups bewerten

Perspektivwechsel

Was passiert, wenn Sie die Idee von Anfang an mit allen teilen? Sie bekommen früh Feedback von potenziellen Kunden. Sie schaffen Aufmerksamkeit und Bekanntheit, die für Marketing oder Recruiting genutzt werden kann. Sie erzeugen so Druck auf sich selbst, weil Sie Erwartungshaltungen generieren, die Sie erfüllen wollen. Sie rufen vielleicht auch Wettbewerber auf den Plan. Aber das kann gut sein: Konkurrenz ist die Bestätigung der Idee, hilft den Markt zu bereiten und macht Druck die Idee schnell und hochwertig umzusetzen. Also lassen Sie die Konkurrenz, Konkurrenz sein. Natürlich gibt es durchaus schätzenswerte Ideen. Komplette neue Denkweisen, Systeme, Software und Maschinen. In diesem Fall aber muss der Investee vorab tief in seine Tasche fassen und Patentschutz holen oder mit seinem Anwalt beraten, wie er vorzugehen hat.

F) Unklares Angebot

Wenn Sie mit Jemanden ein Geschäft machen wollen, sollten Sie ein klares Angebot vorlegen, am besten in Form eines Term Sheets (Siehe Teil 1). Häufig ist dem Investee nicht klar, was er will oder er hat Angst, dass er zu viel fordert und zu wenig gibt. Er will einfach nur Geld und meint der Investor sollte festlegen, wie er das haben will.

Richtig ist: Der Investor wird auf jeden Fall sagen, was er will, wenn er interessiert ist. Er weiss bloß nicht, worüber er ohne klares Angebot konkret verhandeln soll. Deshalb muss ein Investee sich darüber klar sein, was er genau will und das auch im Angebot (Term Sheet) präzise artikulieren. Mit einem unklaren Angebot machen Sie als Investee einen schlechten Eindruck und vergeben Chancen. Sie können, um eine eventuelle Unsicherheit

zu kaschieren, Formulierungen verwenden wie:

- 8 % Zinsen oder 10% Beteiligung
- Exit nach 5 Jahren oder nach Vereinbarung
- 30% Firmenanteil oder nach Vereinbarung

Durch diese Beispiel-Formulierungen wird dem Investor signalisiert, dass es Verhandlungsspielraum gibt.

G) Weitere Typische Fehler

Unerreichbare Bewertungen:

Investees legen oft zu hohe Bewertungen fest, die nicht realistisch sind, was dazu führen kann, dass Investoren das Angebot ablehnen.

Beispiel aus der Praxis:

Ein Kunde bewertet sein Unternehmen mit Hilfen von Gutachten und Phantasie auf € 50 Mio. Hat aber nichts, ausser ein paar Planungen für Projekte. Er sucht schon seit Jahren und wird wohl noch viele Jahre weitersuchen.

Fehlende Vorbereitung:

Kardinalfehler. Viele Investees meinen „weniger ist mehr“. Das ist ein klarer Denkfehler. Beratungsresistenz als Ursache. Der gesamte mediale Auftritt muss perfekt sein.

Präsentationen und Pitches müssen herausragend vorbereitet sein, um Ideen klar und überzeugend zu präsentieren. Trainieren Sie Ihren Vortrag, wie Anwälte in amerikanischen Serien. Siehe auch Thema **Marketing** in diesem Buch.

Unklare Geschäftsmodelle:

Das ist ein beliebtes Problem. Sie sollten ein klares Geschäftsmodell präsentieren, das zeigt, wie Ihr Unternehmen Geld verdienen wird und wie Investoren davon profitieren können. Häufig haben Investees das Thema nicht oder nicht umfassend auf dem Schirm. Sie sind von Ihrer Idee so begeistert, dass das Thema Geld verdienen zu kurz kommt.

Unzureichendes Team:

Investoren schauen zwar auch auf die Idee, aber das Team dahinter ist der entscheidende Faktor. Ein unerfahrener oder inkompetenter Gründer/Team wird nichts bekommen.

Keine Exit-Strategie:

Das ist häufig der Fall. Der Investee denkt an die Zinsen oder an eine Beteiligung, hat aber keine Idee, wie der Investor sein Geld zurück bekommen sollte.