



up4distribution
your clever business solutions

Startup Herausforderung - Investorensuche



ZUSAMMENFASSUNG DER 8-TEILIGEN LERN-CLIP-SERIE

Du brauchst Kapital für dein Venture? Zusammen machen wir es effizient. Unsere 8-teilige Lern-Clip-Serie und dieses Slideshare helfen dir dabei, die Herausforderung "Investorensuche" erfolgreich zu meistern. Als erfahrener Startup Accelerator geben wir Gründern und Entrepreneuren hier die wichtigsten Tipps zur Investorensuche mit auf den Weg.

- Korrekte Ansprache der richtigen Investoren
- Adäquate Investoren Informationen
- Ansprache Format und Investoren- Selektionsprozesse



WER WIR SIND

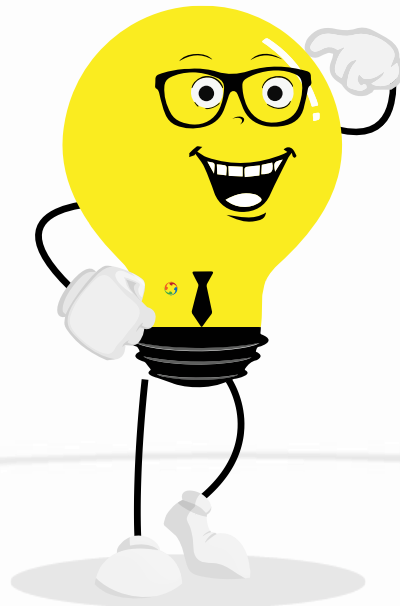
up4distribution ist weit mehr als ein reiner Berater. Als global ausgerichteter Beschleuniger für Startups übernehmen wir die Verantwortung für den Erfolg deiner Investorensuche und darüber hinaus. Wir befähigen Startups mit smarten und umsetzbaren Konzepten, zeiteffizient und zielgerichtet auf dem Markt zu agieren.

Wir blicken auf jahrelange Zusammenarbeit mit über **70 Startups** in mehr als **22 Ländern** zurück und haben uns ein tolles Netzwerk aus über **22.500 Investoren** aufgebaut.

ENABLE YOUR MISSION mit up4distribution und lass uns gemeinsam deine Investorensuche zu einem großen Erfolg machen.

MEETING TODAY
Investor Search

**DU BIST STARTUP MANAGER UND
SUCHST NACH INVESTOREN?**



Clip 1 - INVESTOR IST NICHT GLEICH INVESTOR





Selektiere die Investoren Leads sorgfältig, genau entsprechend ihren Präferenzen.
Vermeide es, Investoren bei der Erstansprache mit unnötigen Themen zu konfrontieren.

- Sprich die richtigen Investoren an.
- Bereite dich auf die Erwartungen der Investoren vor.
- Berücksichtige die richtige Investoren-Erstansprache.
- Kontaktiere keine branchenfremden Investoren.



Clip 2 - DIE PRÄFERENZEN DER INVESTOREN





Investoren bleiben ihren Branchenpräferenzen treu und tätigen keine Geschäfte außerhalb ihrer vertrauten Segmente. Investorenpräferenzen richten sich z.B. nach Maturität, Ticketgröße, B2B oder B2C und Branchenfokus.

- Überprüfe die Investorenpräferenzen. 
- Vergleiche Investoren-Portfolios mit deinem Startup. 
- Keine Erstansprache von Investoren per E-Mail (DSGVO). 
- Recherchiere in den sozialen Medien, wie z.B. LinkedIn. 

Clip 3 - DIE STARTUP MATURITÄT





Investoren orientieren sich an Umsatzdetails, EBIT-Übersichten und Break Even Prognosen.

Eine solide Selektion der Zielinvestoren lohnt sich in jedem Fall.

- Liefere Zahlen und Fakten. 
- Stelle nicht deine Projekte, sondern deine Firma vor. 
- Halte dich an die 3-Minuten-Regel. 
- Verzichte auf übertriebene Pitch Dekoration. 

Clip 4 - COMPANY VALUATION VS. COMPANY ASSETS

Investoren fordern Sicherheiten, deshalb ist es unumgänglich Vertrauen zu schaffen. Dafür eignet sich entweder die Firmenbewertung nach der Asset-based Methode oder die Discounted CashFlow (DCF) Methode.

- Zeige deine Wertschöpfung prominent. 
- Berufe dich auf die DCF- oder Asset-based Methode. 
- Handle im gemeinsamen Interesse mit dem Investor. 
- Verzichte auf prognoseorientierte Bewertungen. 

Clip 5 - DIE ART DER INVESTOREN

Investor ist nicht gleich Investor. Wir unterscheiden zwischen Business Angels, Venture Capitalist, Family Offices und Institutionellen Investoren.

- Selektiere entsprechend der Ticketgröße.



- Beachte die Exit-Strategie.



- Beschäftige dich mit unterschiedlichen Business Modellen.





- Behandle nicht alle Investorenarten gleich.







Clip 6 - DIE INVESTMENTARTEN

Investoren fokussieren sich und bieten verschiedene Investmentarten an. Ein paar Bootstrapping Iterationen würden die Verhandlungsposition häufig zugunsten deines Startups ändern.

- Unterscheide verschiedene Investmentarten. 
- Behalte Eigenkapital in Gründerhänden. 
- Verhandle “smart” mit Investoren. 
- Beherrsche zielführendes Equity-Management. 





Clip 7 - DAS ANGEBOT AN INVESTOREN

Ein konkretes Angebot ist essentiell für die richtige Investorenansprache, denn Zielinvestoren sind Unternehmer und streben nach Profit.

- Mache dem Investor ein adäquates Angebot. 
- Wähle eine Ticketgröße, die zu deinem Startup passt. 
- Formuliere dein Angebot smart und attraktiv. 
- Verkaufe dich nicht unter Wert. 

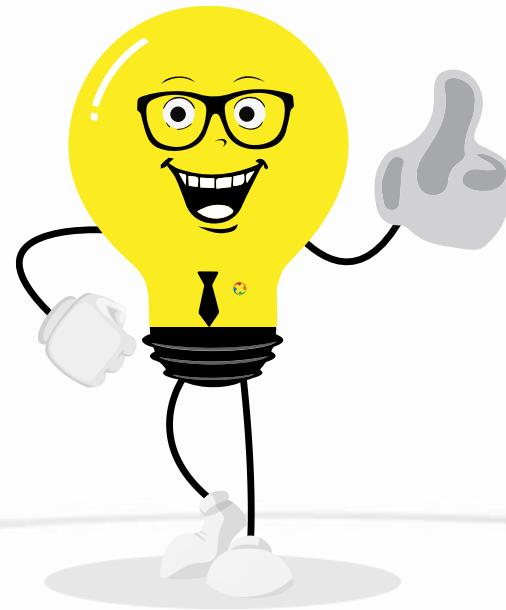
Clip 8 - DER INVESTOREN PITCH

Es ist meist nicht die Entscheidung einer Einzelperson, ob dein Startup eine Finanzierung erhält. Deshalb benötigst du folgende Dokumente: Teaser Pitch, Verbal Pitch, Full Pitch sowie Financial und Legal Overview.

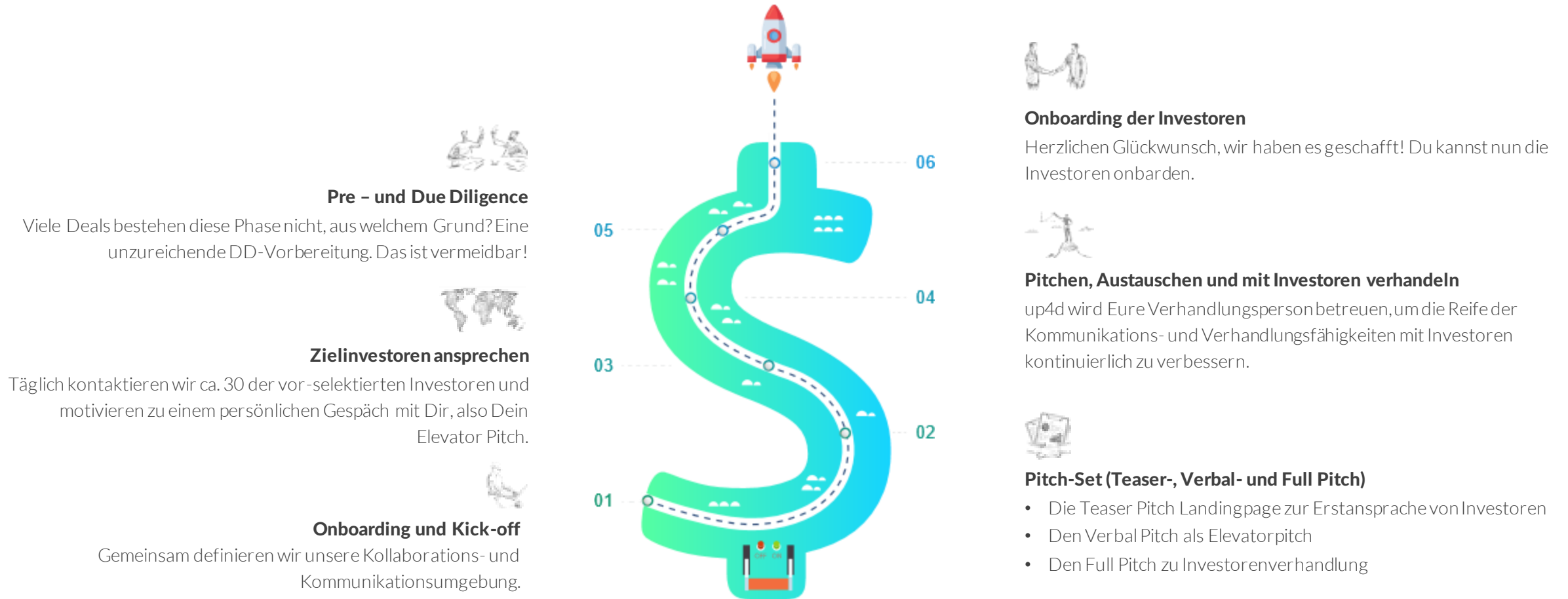
- Halte das Set von Dokumenten stets bereit. 
- Stelle immer rollengerechte Informationen zur Verfügung. 
- Verzichte auf E-Mail Aktionen (DSVGO). 
- Lenke nicht vom Wesentlichen ab. 

MEETING TODAY
Investor Search

**Investorensuche ist auch eine Frage
von Erfahrung.**



Wie funktioniert unsere Investorensuche?





up4distribution
your clever business solutions

Wir werden es lieben, deine Investorensuche zu begleiten!

up4distribution, der erfahrene Startup Partner für die Investorensuche und darüber hinaus. Ergänzende Fragen? Lass uns reden! Selbstverständlich stehen wir dir gerne zur Verfügung und freuen uns über einen Austausch mit dir.



thomas.kistler@up4distribution.ch



Kistlerch



Vereinbare hier ein E-Appointment:
(unverbindlicher 30-Minuten Austausch)