

KAPITAL – EIN RARER ROHSTOFF IM KMU

Ist Ihr Unternehmen investortauglich?

Für die überlebenswichtige Innovation und Entwicklung des Unternehmens braucht es genügend Kapital zum richtigen Zeitpunkt. Die passenden Investoren zu finden, motivieren und zu betreuen ist oft matchentscheidend und eine echte Herausforderung.

AUTOR: HEINZ OFTINGER

An über 50 Firmenpräsentationen von CEOs vor unterschiedlichen, potenziellen Investoren liess sich beobachten, dass

- 70% sich in Fachgebietdetails des Präsentators verloren.
- 50% vorhandene, für den Investor wichtige Informationen nicht kommunizierten.
- 40% zu wenig Markt- und Finanzplanungsinformationen hatten.
- 30% auf ungeeignete Art und Weise präsentierten.
- 30% über kein Investorenkonzept mit klaren Vorgaben verfügten.

Insgesamt brachten nur etwa 20% der Firmenpräsentationen die Augen der Investoren zum Leuchten: Sie sind investortauglich!

Was alle Investoren gemeinsam haben

Investoren haben eine andere Sichtweise: Wie verändert sich der Markt? Vergleichszahlen

zu Marktbegleitern? Infoquelle? Welches sind die USPs (Einmaligkeiten)? Ein- und Ausstiegsszenario für Investoren? Wo lauern Risiken, wo locken die Chancen? Sind alle Kompetenzen in der Geschäftsleitung gesichert? Wie wird geführt und kontrolliert? Welche Werte/Sicherheiten in Form von Marken, Lizenzen etc. gibt es? Gibt es „Altlasten“? Jeder Investor hat auch ganz individuelle Ansichten und Erfahrungen, die er stärker gewichtet und auf die eingegangen werden muss. Ausserdem wird ein professionelles Erscheinungsbild mit passender und aussagekräftiger Dokumentation erwartet.

Vor dem Weg zum Investor: Die Voraussetzungen schaffen

Selbstkritische Unternehmensanalyse: Versuchen wir unser Unternehmen aus der Sicht eines bestehenden oder zukünftigen Investors zu sehen (Bild 1) und achten speziell auf mögliche, von uns bisher zu wenig beachtete Fakten. Dabei werden „Gaps“ (Lücken) sichtbar (Bild 2).

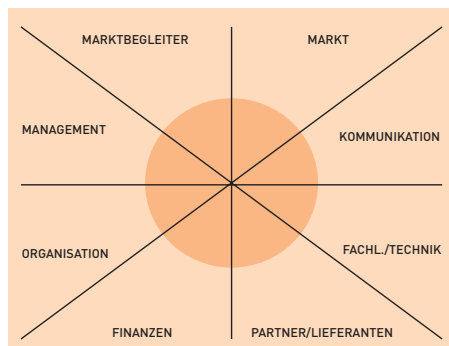


Bild 1

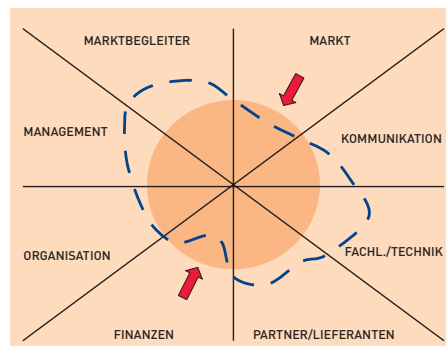


Bild 2

ZUM AUTOR

Heinz Oftinger (E-Mail: heinz.oftinger@p-gruppe.ch), Organisator und Ausbildner, verfügt über eine naturwissenschaftliche Grundausbildung sowie breite Erfahrung im Verkauf, in der Führung und als selbständiger Unternehmer. 2004 erhielt er den Umsetzungsaward der IDEE_SUISSE, Schweizerische Gesellschaft für Ideen- und Innovationsmanagement. Zu seinen Spezialthemen gehören: Organisationsentwicklung, Transfer und Umsetzung, Kommunikation, Coaching und Veränderungsprozesse. Sein Motto: Gemeinsam verändern ... aber menschlich.



Schrittweise Lücken füllen

Mit in den Alltag integrierten Massnahmen und Aktivitäten über einen längeren Zeitraum lassen sich Gaps systematisch und ohne grösseren Aufwand beseitigen oder mindestens entschärfen. Nur einen neuen 20-seitigen, vierfarbigen Firmenprospekt machen lassen genügt nicht!

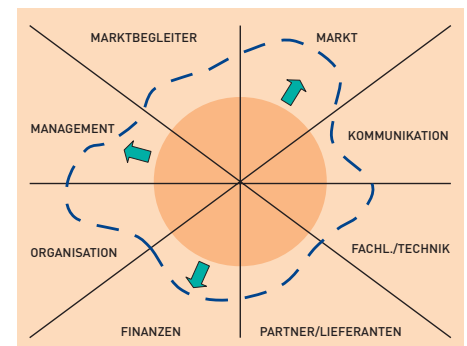


Bild 3

CHECKLISTE

- Verfüge ich über einen alles umfassenden, aktuellen Businessplan inklusive Kapital- und Investorenbedarf?
- Läuft mein Unternehmen rund und erzeugt Cashflow?
- Welche Art von Investoren brauche ich?
- Was kann ich Investoren bieten?
- Kenne ich die Bedürfnisse und Motivation meiner Investoren?
- Pflege ich die Beziehung zu meinen aktuellen und potenziellen Investoren genügend?

INVESTORTAUGLICHKEIT

So wir Ihr Unternehmen investortauglich ... Analysieren Sie Ihre Unternehmung auf die Investortauglichkeit: Am besten zusammen mit einer diesbezüglich erfahrenen Vertrauensperson (z.B. Kundenberater Ihrer Hausbank). Die daraus gewonnenen Erkenntnisse

können dann Schritt für Schritt mit Massnahmen umgesetzt werden. Sie können zu Ihrer Unterstützung ein Merkblatt mit Selbstanalyse, Checkliste und Tipps als pdf-Dokument im Internet ansehen und ausdrucken: www.coach24.ch/merkblatt_investortauglich.pdf

Erfahrungsgemäss ist es besonders wirkungsvoll, zuerst bei den grundlegenden Themen bei sich selbst im Management anzufangen (Vision, Mission, Businessmodell, Markt) und dann schrittweise die Mitarbeiter und die Prozesse einzubeziehen (Bild 3).

Mit der Dokumentation überzeugen und kommunizieren

Wenn Sie bei dieser Gelegenheit auch parallel dazu Ihre/n Firmendokumentation/Business-

plan erweitern, aktualisieren, ergänzen und mit überzeugenden Beilagen, Grafiken, Studien anreichern, wird Ihr Unternehmen zunehmend überzeugender erscheinen.

Begeisternd präsentieren

Präsentieren und „verkaufen“ Sie jetzt mit Begeisterung und gut vorbereitet vor dem/der Investoren. Die Vorbereitung der Präsentation mit den möglichen Fragen und Einwände der Investoren erhöht Ihr Selbstvertrauen und

Ihre Wirkung. Lassen Sie sich durch eine erfahrene, kompetente Person unterstützen.

Zusammenfassung

Informieren Sie über Ihr Unternehmen auch aus Sicht des Investors, umfassend und in einer ihn ansprechenden Art und Weise. Suchen Sie die für Sie idealen Investoren, entwickeln und pflegen Sie die Beziehung regelmässig. Aber nicht erst dann, wenn Sie dringend Kapital brauchen ...

Integriertes Mahn- und Inkassomanagement

INTERAKTIVER WORKSHOPTAG & ZWEITÄGIGER KONGRESS

21. - 23. NOVEMBER 2005

Hilton Zürich Airport, Schweiz

Prozessverbesserung & Customer Score - KPI's Debitorencontrolling - IT-Tools zur Geschäftsprozessoptimierung

■ □ □ Highlight

Aktuelle Case Studies

- DaimlerChrysler Bank AG
- Helsana Versicherungen AG
- Quelle Versand AG, Neckermann Versand AG, Spengler Versand AG Schweiz,
- Tarkett AG
- Kuehne & Nagel management AG

- Lernen Sie, durch Optimierung des Forderungsmanagements ihr **Unternehmensergebnis nennenswert zu steigern**
- Führen Sie **integrierte Kennzahlensysteme** ein, um die Nachhaltigkeit im Gewerbe- und Massenkundengeschäft sicherzustellen
- Beziehen Sie externe Partner ein, um sich **auf das Kerngeschäft zu konzentrieren** und die **Kreditkosten zu senken**
- Loten Sie **Möglichkeiten** und Grenzen des **taktischen Telefoninkassos** für Ihr Unternehmen aus
- Setzen Sie auch als KMU auf **Prävention**, um trotz geringer Humanressourcen das **Kreditrisiko soweit wie möglich zu minimieren**
- Erfahren Sie, wie man mit Hilfe eines **professionellen, integrierten Mahn- und Inkassomanagements** gebundenes Kapital sinnvoll einsetzt

Profitieren Sie von den Erfahrungen namhafter Mitwirkender!

Schweizerische Post • Swiscom
 Fixnet AG • InFoScore Gruppe
 Schweiz • DaimlerChrysler Bank AG, Stuttgart • Helsana Versicherungen AG • Kuehne & Nagel management AG • Weco Inkasso AG • Tarkett AG, Frankenthal • Quelle Versand AG • Swiscom Mobile Ltd. • Cablecom GmbH • Neckermann Versand AG • Sanitas Schweizerische Krankenversicherung • Energiewerke des Kantons Zürich • Pulver Rechtsanwälte • Intrum Justitia Deutschland, Österreich, Schweiz • Creditreform Egeli Gruppe • BWK - FMB Energie AG • Actebis Peacock GmbH & Co. KG, Soest • Spengler Versand AG • BayWa AG München