

Hier ist Vorsicht geboten!

Die größten Fettnäpfchen für Start-ups

Planen, Finanzierung suchen und den Markt erobern – so geradlinig verläuft es nur selten für Start-ups. Auf Gründer warten in jeder Phase Herausforderungen und auch Überraschungen. Viele Fehler sind aber vermeidbar, wenn man die typischen Stolperfallen kennt.

Fettnäpfchen bei der Planung

„Unser Markt ist 29,9 Mrd. USD groß, da reichen wenige Prozent Anteil zum Erfolg.“ Ein grundlegender und klassischer Fehler bei der Umsatzplanung ist das Top-Down-Vorgehen. Allein vom Gesamtmarktvolumen, das durch Studien ermittelt wurde, auszugehen statt von der praktischen Reichweite der vorhandenen Ressourcen, führt zu Absatz- und Umsatzerwartungen, die nicht begründet werden können. Aber auch Bescheidenheit ist fehl am Platz. Gerade wenn sie Investoren adressieren, müssen Gründer im Businessplan das Beste aus ihrer Geschäftsidee herausholen. Mit Venture Capital-Gebern macht die Zusammenarbeit nur Sinn, wenn das Start-up ambitioniert genug ist, um ein außerordentlich schnelles und starkes Wachstum anzustreben. Grundsätzlich muss das Produkt oder die Lösung dafür auf einen ausreichend großen Markt treffen und das Geschäftsmodell skalierbar sein. Oft liegt der Schlüssel, um aus guten Wachstumsaussichten herausragende zu machen, dann im richtigen Fokus auf die erreichbaren Kundengruppen und Marktsegmente mit dem größten Potenzial.

Vorsicht vor Detailplanung

Mangelnder Tiefgang in der Planung ist ein weiteres Manko. Kapitel im Businessplan ohne fundierten Inhalt, mit nicht näher ausgeführten Aussagen („Den Vertrieb organisieren wir über Partner“) machen einen schlechten Eindruck. Dennoch soll nicht jede Detailplanung im Businessplan auftauchen. In der Regel werden nur 10% dessen, was Gründer bereits wissen, darin ausgeführt. Letztendlich bildet der Businessplan die Gesamtplanung als zusammenfassendes, zentrales Dokument ab.

Fettnäpfchen bei der Kapitalsuche

Die meisten Gelegenheiten für den Schritt ins Fettnäpfchen bietet das Thema Investorenansprache. Institutionelle Kapitalgeber bekommen viele Businesspläne unaufgefordert zugeschickt. Erfahrungsgemäß passen viele davon nicht mal annähernd in den Investmentfokus. Vorbereitung ist das A und O. Schon auf der Website finden



Selbstüberschätzung ist bei Investorengesprächen ebenso fehl am Platz wie übertriebene Bescheidenheit. Foto: Panthermedia/Sergey Novikov

Gründer Informationen zum Portfolio und zu Brancheninteressen des Investors. Besonders aufmerksam werden Kapitalgeber außerdem immer dann, wenn ihnen ein Start-up von einem bewährten Kontakt gezielt empfohlen wird: etwa aus einem Investorennetzwerk oder auch von anderen Kapitalgebern, die „ihr“ Start-up bei der Suche nach der Anschlussfinanzierung unterstützen.

Situationen richtig einschätzen

In Gesprächen dürfen sich Gründer nicht scheuen, wenn Investoren nachhaken. Manche reagieren genervt und geben zu verstehen, dass alles im Businessplan steht. Den kennt der Investor aber natürlich nicht auswendig, außerdem ist nicht immer alles so klar, wie der Verfasser selbst es meistens glaubt. Manche Kapitalgeber provozieren Gründer auch gerne probeweise mit Fragen oder gespieltem Desinteresse, um zu sehen, wie sie mit Stresssituationen umgehen. Nicht aus der Ruhe bringen lassen, freundlich und möglichst souverän bleiben ist leichter, wenn man den Hintergrund kennt.

Erwartungen abklären

Venture Capital-Investoren und Business Angels, die ohne Erfolgsgarantie viel Geld in das Start-up stecken, verlangen im Gegenzug einen signifikanten Anteil. Fatal ist es dann, wenn Gründer schon anfangs leichtsinnig zu viele

INCUBEN



Teilhaber aufgenommen haben. Es ist verführerisch, wenn Berater, Dienstleister oder auch Mitarbeiter bereit sind, sich mit Anteilen „bezahlen“ zu lassen. Aber breit gestreute Gesellschafts- und Mitspracherechte erschweren das Geschäft und wirken stark abschreckend auf Investoren. Auch innerhalb des Gründerteams müssen die Eigentumsverhältnisse früh und eindeutig geregelt sein. Ob mit Investoren oder innerhalb des Gründerteams: Bei der Festlegung und Verhandlung um Anteile darf nicht nur der Status quo berücksichtigt werden, sondern ist wieder langfristige Planung gefragt. Wichtig ist es abzuklären, ob alle Beteiligten die gleichen Vorstellungen vom Wachstum und der Finanzierungsstrategie haben.

Fettnäpfchen im operativen Geschäft

Eigenkapitalgeber verlangen regelmäßiges Reporting von den Unternehmen. Wenn Venture Capital-Investoren oder Business Angels sich nicht nur mit Kapital, sondern auch mit Ratschlägen, Erfahrung und Kontakten beteiligen, ist das ein großer Gewinn für das Start-up. Um allerdings mit dem Gründerteam an einem Strang ziehen zu können, müssen die Investoren ehrlich und zeitnah über positive und vor allem negative Entwicklungen informiert werden. Läuft nicht alles nach Plan – und das ist der Regelfall –, sind Investoren oft gerne bereit, gemeinsam mit dem Start-up zu „lernen“, wie es doch noch zum Erfolg geführt werden kann. Denn ein Investment in ein Start-up hat fast immer zum Ziel, den Markt signifikant zu verändern.

Fazit:

„Fettnäpfchen“ zu umgehen, heißt für Start-ups nicht, vorsichtig jeden kleinen Fehler zu vermeiden. Erfahrene Entrepreneurre wissen, dass viele Prozesse des Marktes trotz guter Vorbereitung erst im laufenden Geschäft wirklich verstanden werden und wie wichtig die Bereitschaft ist, ständig dazu zu lernen. Offenheit, Flexibilität und schnelle Reaktionen gehören zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren für Start-ups. Nicht umsonst heißt die erste Wahl unter den Finanzierungsinstrumenten für innovative Gründer schließlich „Wagniskapital“.

Zum Autor



Dr. Carsten Rudolph ist Geschäftsführer der evo-bis GmbH, die den Münchener Businessplan Wettbewerb ausrichtet. Zuvor leitete er bei Microsoft Deutschland die Gründerinitiative „unternimm was.“ und sammelte Erfahrung im Umgang mit Start-ups u.a. als Geschäftsführer des Netzwerk nordbayern und als Geschäftsführer eines Start-ups.

Bayern Kapital 
Venture Capital für Bayern

Ihr High-Tech-Unternehmen sucht Eigenkapital?

Bayern Kapital bietet:

- Eigenkapital für die Seedphase, F&E, Markteinführung und Wachstum
- Co-Investments mit Partnern
- Langjährige Finanzierungserfahrung
- Zugang zu einem starken Netzwerk

Kooperationen mit
Business Angels

Finanzierungsanteil wieder bis zu 70%!

www.bayernkapital.de