

Erfolgreiche Unternehmensfinanzierungen mit Venture Capital – ein Best Practice-Seminar

Neue Möglichkeiten der Wachstumsfinanzierung – ein Praxis-Intensivseminar für Technologieunternehmen

Ein Seminar in Kooperation von eVentureCat GmbH und Technologie Coaching Center

Montag, 09.11.2009, 8.30-16.30 Uhr

Ein stark praxisorientiertes Seminar, das auf Basis konkreter Beispiele und Erfahrungen zahlreicher erfolgreicher Finanzierungen mit VC-Gesellschaften und dem High-Tech Gründerfonds entstanden ist und in allen Vorträgen die grundlegenden Konzepte am praktischen Beispiel erläutert.

Hintergrund:

Venture Capital ist für technologieorientierte Unternehmen oftmals unabdingbar, um Entwicklung, Markteinführung oder Wachstum zu finanzieren. Doch eine Chance auf eine solche Finanzierung haben nur Unternehmen, deren Geschäftskonzept durchdacht und stichhaltig ist. Was gilt es bei der Vorbereitung auf eine Finanzierung zu beachten? Was charakterisiert Venture Capital-Gesellschaften, und was ist besonders am High-Tech Gründerfonds?

Thomas Schröter gibt einen praxisnahen Einblick in die Arbeit mit Venture Capital-Gesellschaften und dem High-Tech Gründerfonds. Er ist Geschäftsführer der eVentureCat GmbH und Corporate Finance-Berater für Technologieunternehmen aus der ITK-, Internet- und Gamesbranche. eVentureCat hat bereits zahlreiche Unternehmen bei der Finanzierung mit Venture Capital begleitet, mehr als zehn davon mit dem High-Tech Gründerfonds.

Zielgruppe: Geschäftsführer und Management bestehender und Gründer und Gründungsteams junger, innovativer Technologieunternehmen

Referent: Thomas Schröter, Geschäftsführer eVentureCat GmbH und Coach beim TCC Berlin.

Seminarkosten: 90 Euro zzgl. MWSt (inkl. Verpflegung).

Ort: Bundesallee 210, 10719 Berlin

Anmeldung: Anmeldung unter anmeldung@tcc-berlin.de. Weitere Informationen unter www.tcc-berlin.de oder bei Frau Fechner, Tel. (030) 467 828 12. Anmeldung unbedingt erforderlich!

Seminar "Erfolgreiche Unternehmensfinanzierungen mit Venture Capital" am 09.11.2009

8.00 Uhr Begrüßungskaffee, Check-In und Ausgabe der Unterlagen

8.30 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer

9.00 Uhr Einführung

- **Privates Beteiligungskapital als Lösung für die Finanzierung von Technologie-Unternehmen**
 - Auswirkungen der Finanzkrise auf den VC-Markt
 - Finanzierungsalternativen
 - Generelles Geschäftsmodell von VC-Gesellschaften
 - Finanzierungskonzepte mit Venture Capital
 - Aktueller Stand der deutschen VC-Industrie
- **Die verschiedenen Venture-Capital-Finanziers im Überblick**
 - Business Angels
 - Venture-Capital-Gesellschaften
 - Öffentliche VC-Gesellschaften
 - High-Tech Gründerfonds
 - KfW Mittelstandsbank
 - Corporate Venture Capital
 - Spezielle Formen des Venture Capital
- **Formen der Kapitalbeteiligung**
 - Offene Beteiligung
 - Stille Beteiligung
 - Genussscheine
 - Syndizierung / Co Venturing
 - Mezzanine-Kapital
- **Der High-Tech Gründerfonds**
 - Investoren
 - Beteiligungskonzept
 - Besonderheiten des HTGF-Prozess
 - Erfolgsfaktoren
 - Coach-Auswahl

10.45 Uhr Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten

11.00 Uhr Anforderungen von Venture-Capital-Gesellschaften

- Investitionskriterien der Kapitalbeteiligungsunternehmen
- Branchen- und Technologieschwerpunkte
- Unternehmensphasen und Investitionsvolumina
- Erwartete Unternehmensziele
- Anforderungen an das Management

11.30 Uhr Die Schritte zum Beteiligungskapital

- Evaluierung und Strategiefestlegung
- Vorbereitung - Businessplanerstellung
- Selektion - Investorenakquise
- Vorvertrag und Due Diligence
- Interne Entscheidungsprozesse der VCs
- Abschluss – Beteiligungsvertrag

12.30 Uhr Mittagspause und offener Dialog

13:30 Uhr Die IBB-Beteiligungsgesellschaft stellt sich vor (Clemens Kabel)

14:15 Uhr Unternehmensbewertung

- Überblick
- Discounted Cash Flow-Methode
- VC-Methode
- „Preistreiber“
- Verhandlungsstrategien

14:45 Uhr Vertragliche Besonderheiten

- Drag Along
- Liquidation preference
- Meilensteinfestlegung

15:15 Uhr Exitstrategien

- Generelle Exitkanäle
- Trade-Sale-Kandidaten definieren
- Exit-Strategien festlegen
- Börsengang / Initial Public Offering (IPO)
- Unternehmensverkauf / Trade Sale
- Anteilsrückkauf / Buy Back / Share Buy Back
- Secondary Purchase
- Liquidierung und Totalverlust

15.30 Uhr Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten

15.45 Uhr Praxisbeispiel einer VC-Finanzierung

- Langfristige Vorbereitung
- Proof of Concept
- Businessplanentwicklung
- Investorenauswahl
- Anspracheprozess
- Term-Sheet-Verhandlung
- Transaktionsbegleitende Maßnahmen
- Investmentkomiteesitzung
- Vertragsverhandlung
- Auszahlungsprozess
- Investor Relations

16.30 Uhr Abschlussdiskussion

17.00 Uhr Informeller Dialog

ENDE