

# GRAZIA EQUITY

Capital for Entrepreneurs

## RICHTIGE INVESTITIONSSTRUKTUR UND FAIRE KONDITIONEN

Grazia investiert oft zu frühen Zeitpunkten und über mehrere Investitionsrunden. Gerne führen wir auch Expansions- und Pre-IPO-Finanzierungen durch. In der Regel sollte mit einem Gesamtinvestment von mehreren Hunderttausend Euro bis mehreren Millionen Euro eine Position im Unternehmen erreicht werden, welche Grazia gewisse Mitbestimmungs- und Kontrollrechte gewährleistet. Ziel ist immer die Erreichung einer mehrjährigen partnerschaftlichen Beziehung, welche sich dem nachhaltigen Unternehmenserfolg und der Schaffung eines großen durch Börsengang oder Verkauf realisierbaren Unternehmenswertes verschreibt. Zur näheren Erläuterung der obigen Investitionskriterien fügen wir noch eine exemplarische Fragenliste bei, welche in Ihren Business Plan Unterlagen überzeugend beantwortet werden sollte:

## UNTERNEHMERPROFIL

- Welche unternehmerischen Erfolge hat das Managementteam bisher erreicht?
- Auf welches Unterstützungsnetzwerk kann das Team in Zukunft zurückgreifen?
- Welche Referenzpersonen kann das Team nennen?
- Welche persönlichen Zielvorstellungen verfolgt das Team?

## PRODUKT-, DIENSTLEISTUNGSIDEE

- Woher stammt die Idee? Wie ist sie entstanden?
- Gibt es vergleichbare, identische Ansätze im In- und Ausland? Erfolgsbeispiele?
- Können Sie bitte die Produktvorteile detailliert spezifizieren (Testprotokolle, Messergebnisse, Fokusgruppen mit Kunden, etc.)?
- Welche alternativen Lösungsansätze könnten aus Kundensicht bestehen?
- Welche unternehmerischen Erfolge hat das Managementteam bisher erreicht?

## MARKTPOTENTIAL, SKALIERBARKEIT

- Wie groß ist der relevante Markt? Wie haben Sie die Marktgröße abgeleitet?
- Welchen Marktanteil wollen Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen?
- Welches sind die aktuellen bzw. auch zukünftig möglichen Wettbewerber?
- Wie sieht die industriespezifische Wertschöpfungskette aus? Welche Positionen wollen Sie in dieser kurz-, mittel- und langfristig einnehmen?
- Wie sieht Ihre Vertriebsstrategie aus (direkter vs. indirekter Vertrieb)?
- Wie sieht der Deckungsbeitrag pro verkaufter Einheit im Zeitablauf aus?
- Welche „economies of scale“ (mengenbedingte Einkaufsvorteile bzw. Produktionskosteneinsparungen, Ausnutzung von Erfahrungskurven, etc.) weist Ihr Geschäftsmodell auf?

## NACHHALTIGKEIT

- Über welchen zeitlichen Entwicklungsvorsprung verfügen Sie?
- Wie werden Sie diesen aufrecht erhalten?
- Welche Patente haben Sie angemeldet bzw. sind Ihnen bereits erteilt worden? Welchen Erfindungsgrad decken diese ab?
- Werden Sie durch Patente von Wettbewerben möglicherweise eingeschränkt („freedom to operate“)?

## TIMING

- Welche Anhaltspunkte für den Markterfolg haben Sie bereits?
- Welche Umsätze haben Sie ggf. bereits erzielt? Gibt es analoge Erfolgsbeispiele?
- Gibt es erste vergleichbare Ansätze bei Wettbewerbern?
- Welche Vorstellungen zur Realisierung der Wertsteigerung haben Sie (Zeitpunkt des Börsengangs oder Verkaufs, mögliche Käufer)?

## INVESTITIONSSTRUKTUR UND KONDITIONEN

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf des Unternehmens in den nächsten Jahren?
- Welche weiteren Finanzierungsrunden planen Sie?
- Was erwarten Sie von uns als Investor?