



**DIMLER &  
KARCHER**  
UNTERNEHMENSBERATUNG

**MAKE STARTUPS INVESTMENT READY**

**Dr. Boris Karcher**

15.01.2025

# Kurz zu mir



## **Dr. Boris Karcher**

**Partner bei Dimler&Karcher**

- **Unterstützung von Startups und KMU seit 2012**
- **Promotion in BWL (Finanzierung und Förderung innovativer Unternehmen in Dtl.)**
- **Vorlesungen/Vorträge/Publikationen** zu Strategie, Finanzierung, Innovation und Startups
- **Mentor bei div. Startup Acceleratoren** (u.a. Reaktor.Berlin, Entrepreneur First)

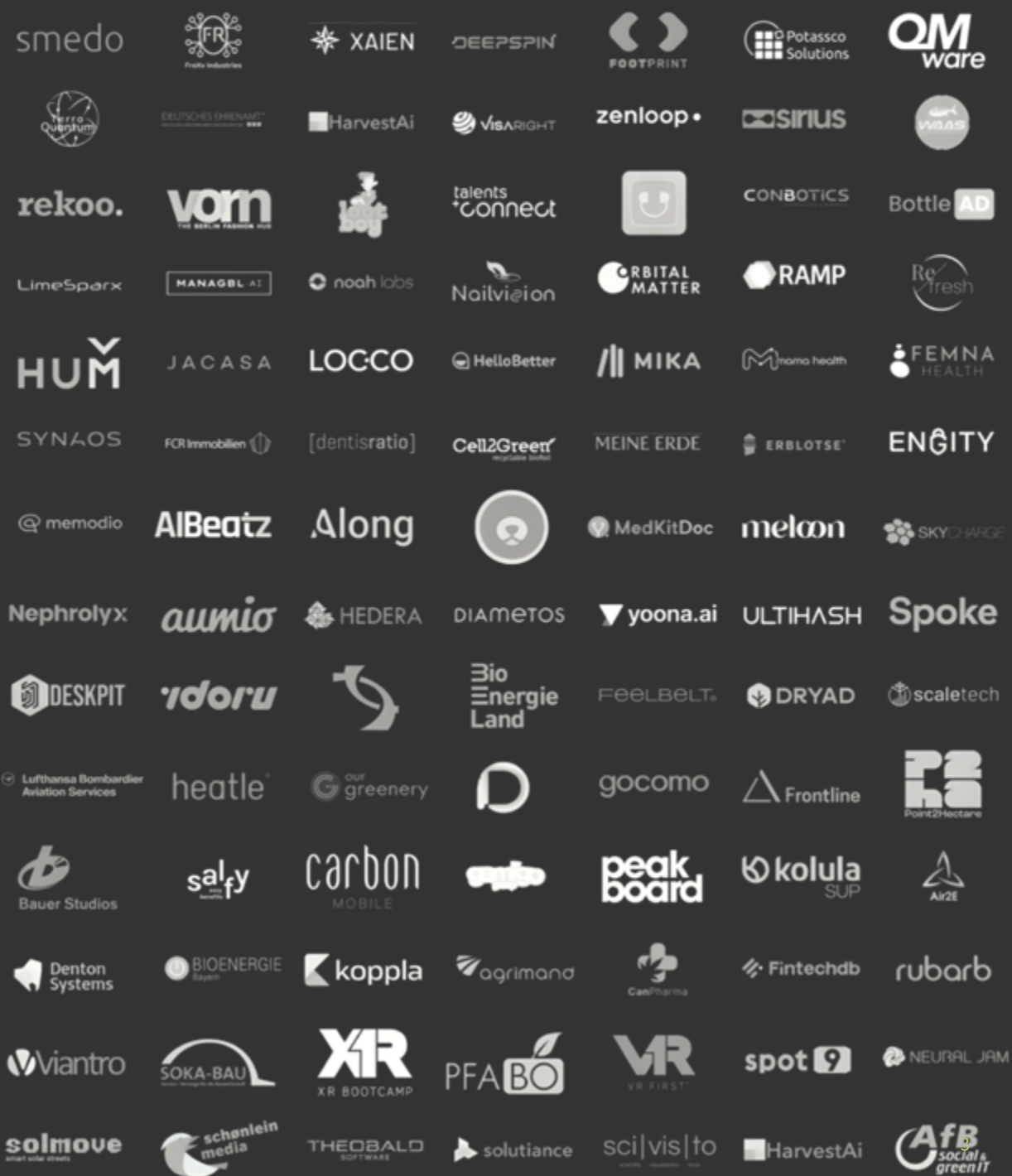
**Kontaktiere mich gerne über**

+49 (0)176 66822893

karcher@dimlerundkarcher.de

Linked 

# Unsere Kunden



## KEIN BRANCHENFOKUS

Unsere Haupt-Zielgruppe sind **high-tech startups** **überall in Deutschland**, auch wenn unser Büro in Berlin ist.

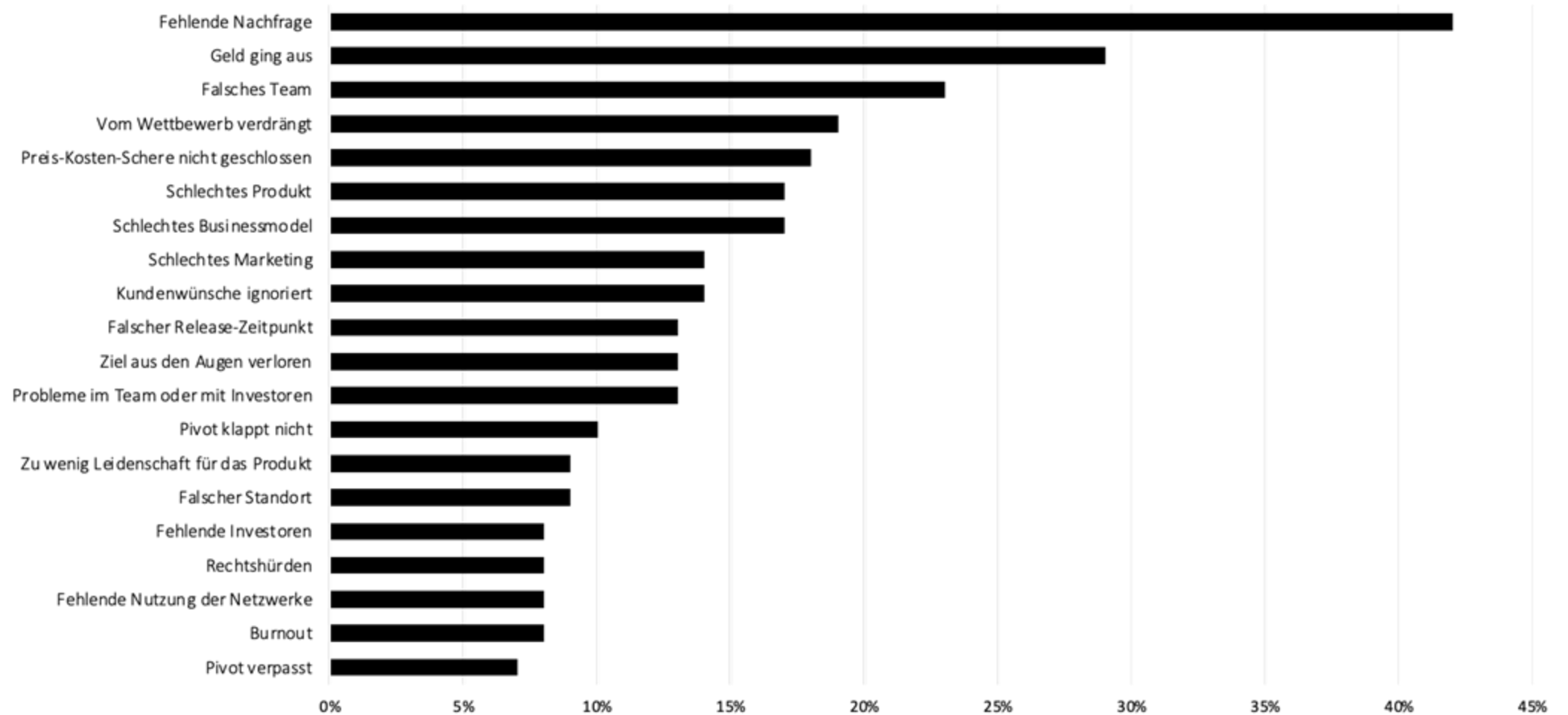
---

# AGENDA

1. Worauf kommt es an?
2. Geschäftsmodell
3. Finanzplanung
4. Finanzierungsquellen
5. Finanzierungsmöglichkeiten
6. Ablauf einer Finanzierungsrunde
7. Bewertung
8. Notwendige Unterlagen
9. Tipps
10. Unterstützung

1. WORAUF KOMMT ES AN?

# WANN IST MAN NICHT INVESTMENT READY?



## 2. GESCHÄFTSMODELL

# DIE “MAGIC TRIANGLE”



## Strukturiere Deine Idee

- Hilft, sich über die wichtigen Punkte der Geschäftsidee Gedanken zu machen
- Prägt sich gut ein



# DAS GESCHÄFTSMODELL

<b>PROBLEM</b> <i>List your top 1-3 problems.</i>	<b>SOLUTION</b> <i>Outline a possible solution for each problem.</i>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i>	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b> <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> <i>List your target customers and users.</i>
	<b>KEY METRICS</b> <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i>		<b>CHANNELS</b> <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i>	
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> <i>List how these problems are solved today.</i>	<b>HIGH-LEVEL CONCEPT</b> <i>List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.</i>		<b>EARLY ADOPTERS</b> <i>List the characteristics of your ideal customers.</i>	
<b>COST STRUCTURE</b> <i>List your fixed and variable costs.</i>			<b>REVENUE STREAMS</b> <i>List your sources of revenue.</i>	

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (www.businessmodelgeneration.com) and is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License.



## Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at [www.leancanvas.com](http://www.leancanvas.com)

---

# AUFBAU EINES BUSINESSPLANES

Das sollte enthalten sein:

## 1. Executive Summary

## 2. Geschäftsidee

- a. Problemstellung
- b. Produktbeschreibung
- c. Innovationsgehalt
- d. Entwicklungsstand

## 3. Marktanalyse

- a. Marktsituation & Markttrends
- b. Zielmarkt, Marktvolumen & Wachstumspotential
- c. Konkurrenzanalyse

### Beachte:

- Nicht mehr als 20-30 Seiten(!)
- Wiederholungen vermeiden
- Für den Laien verständlich
- An Zielgruppe ausrichten

---

# ERSTELLUNG DES BUSINESSPLANES

**6. Alleinstellungsmerkmal**

**7. Marketing & Vertrieb**

**8. Unternehmen / Organisation**

- a) Rechtsform, Geschäftsführung und Eigentumsverhältnisse
- b) Team (Organigramm)
- c) Realisierungsplan / Meilensteine

**9. Finanzplanung**

10. (SWOT-Analyse)

---

## 9 GRÜNDE FÜR EINEN BUSINESSPLAN

1. **Weniger Risiko**, da alle Aspekte bedacht
2. Der Businessplan gibt **Orientierung und Struktur**
3. Die **Idee ist nur der Anfang** – dann kommt die Umsetzung
4. Mit dem Businessplan den geeigneten **Markt finden**
5. **Konkurrenten** und **Wettbewerber** im Detail analysieren
6. Der **Kapitalbedarf** wurde ermittelt und plausibilisiert
7. **Controlling** durch den Businessplan
8. Ausgangspunkt für gutes **Pitch Deck**
9. Gute Basis für Antworten auf die **Fragen der Investoren**

# 3. FINANZPLANUNG

---

## FINANZPLAN

### Ziele der Finanzplanung

- Integrierte Planung in Excel
- Zusammenfassung und Prüfung auf Plausibilität
- Prüfung auf finanzielle Machbarkeit
- Bestimmung auf Finanzierungslücke
- Darstellung der Finanzierungsstrategie

### Kernelemente des Finanzplans

- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Liquiditätsplanung
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Planbilanz

# FINANZPLAN

## Absatzplanung

	Preis EUR Netto	Preis EUR Brutto	Kosten EUR
Produkt / Dienstleistung #1	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #2	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #3	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #4	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #5	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #6	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #7	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #8	0,00	0,00	0,00

Bitte tragen Sie nur die variablen Materialkosten je Stück ein.

## Absatzkalkulation

Bitte tragen Sie nur die monatlich abgesetzten Mengen in die grünen Felder ein. Das Modell errechnet die übrigen Zellen (basieren

Monate beginnend ab MM.JJ (Monat./Jahr)	1. Jahr												2. Jahr											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Absatz gesamt</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Neukunden im Quartal	1. Jahr				2. Jahr				3. Jahr				4. Jahr				5. Jahr			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
<b>Absatz gesamt</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Produkt / Dienstleistung #8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Wachstumsfaktoren	
je Quartal 4. Jahr	0%
je Quartal 5. Jahr	0%

# FINANZPLAN

## Liquiditätsplanung

Monate beginnend ab MM.JJ (Monat.Jahr)	1. Jahr											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Betriebsertrag</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Umsatzerlöse	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige betr. Erträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Betriebsaufwand (inkl. Steuern, Zinsen &amp; AfA)</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materialaufwand (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personalaufwand (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Miete und NK (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Werbung, Repräsentation (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rechts- und Beratungskosten (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XXX (z.B. Sonstiges) (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XXX (z.B. Sonstiges) (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zinsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abschreibungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Steuern auf Erträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Jahresüberschuss / GuV-Ergebnis</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Abschreibungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+/- Veränd. Forderungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+/- Veränd. Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Operating Cash Flow</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Investitionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Veränd. Eigenmittel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Liquidität vor Kreditaufnahme</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Kapitalbedarf KUMULATIV</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Kreditaufnahme	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Tilgungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Veränd. Liquide Mittel</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Bestand Liquide Mittel</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

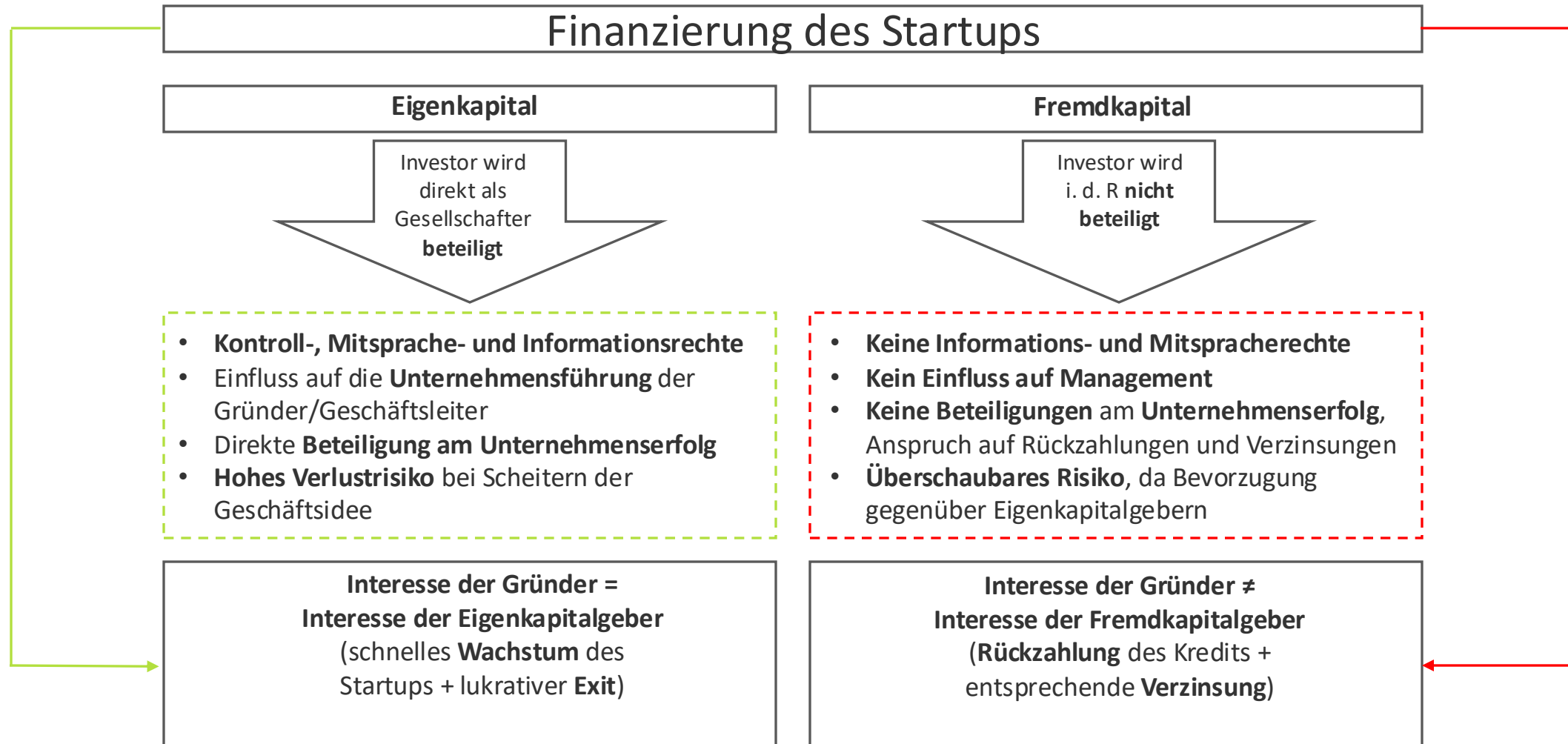


## KEY PERFORMANCE INDICATOR

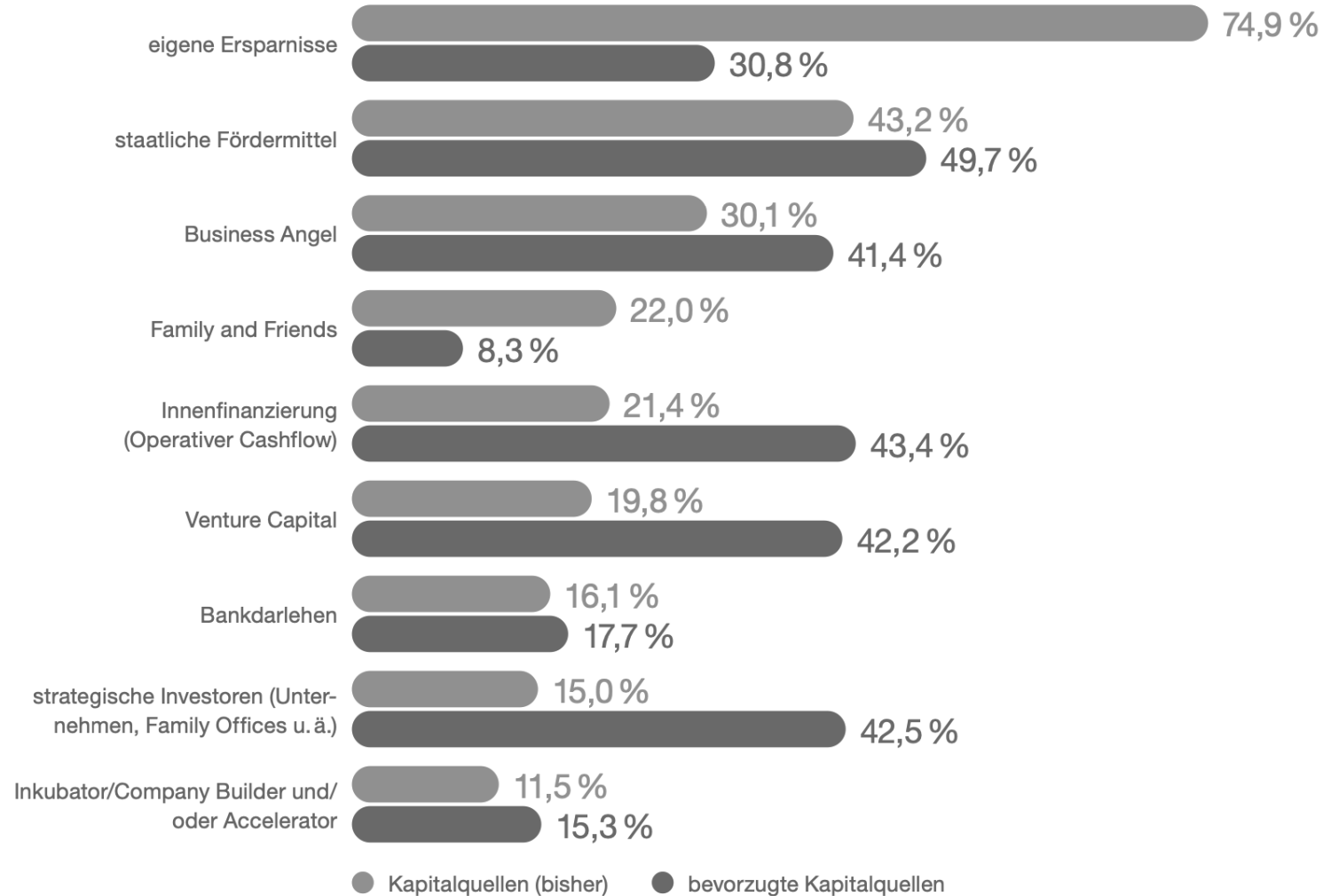
- Verständnis firmeneigener KPI's essentiell für eigene **Steuerung, Evaluierung und Planung**
- Beispiele:
  - **Cashflow (CF)** - Zeiträumlicher Unterschied zwischen Einnahmen und Ausgaben
  - **Customer Acquisition Cost (CAC)** - Entstandene Kosten der Kundengewinnung
  - **Customer Lifetime Value (CLTV)** - Der Wert, den ein Kunde für ein Unternehmen hat
  - **Cash Burn Rate (CBR)** – Geldverbrauch innerhalb eines Zeitraums (monatlich)
  - **Gross Profit** (Rohertrag) - Umsatz abzüglich Herstellkosten (COGS)
  - **Conversion Rate** – Umwandlungsquote vom Interessenten zum Kunden
  - **Churn Rates** – Abwanderungsquote der Kunden
  - **Monthly Active Users** – Monatlich aktive Nutzer

## 4. FINANZIERUNGSQUELLEN

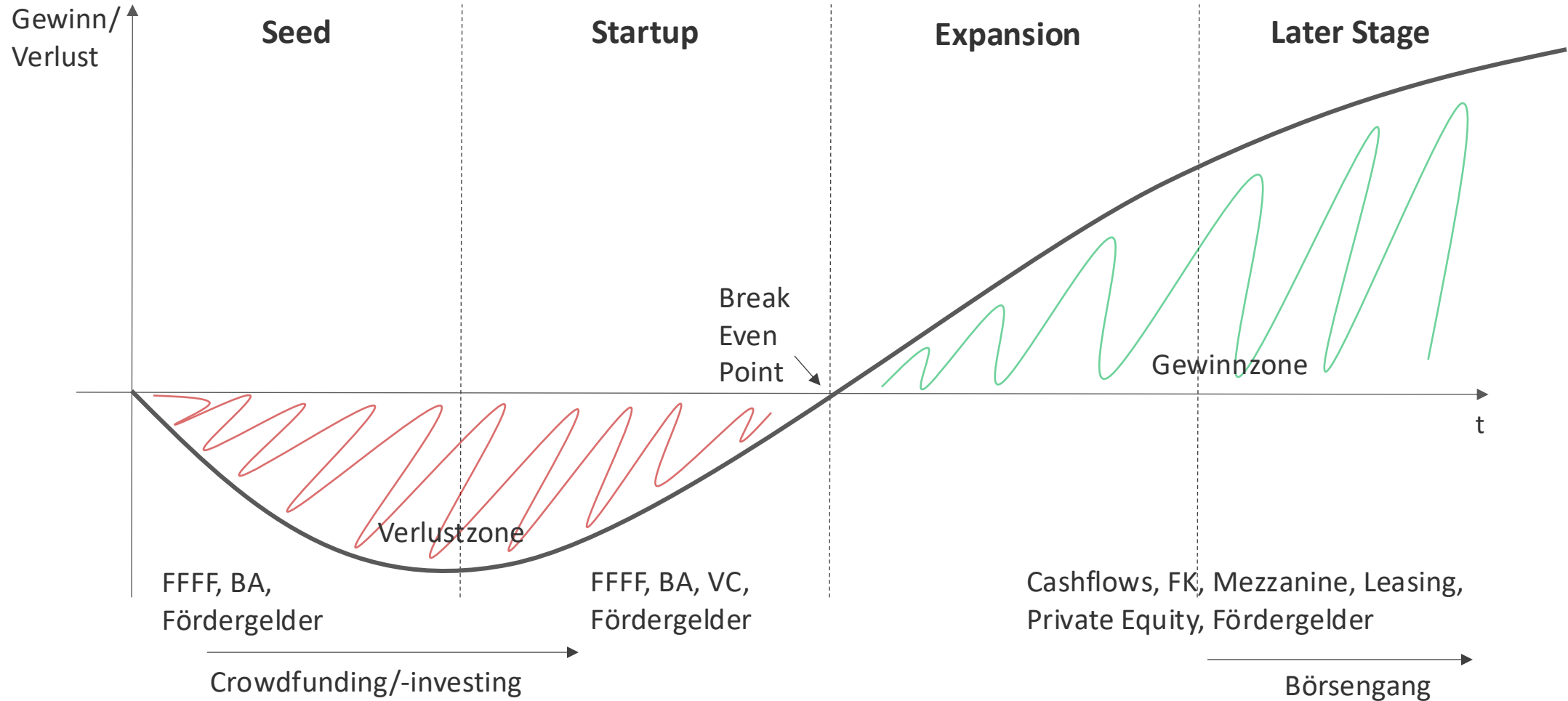
# Eigenkapital vs. Fremdkapital



# STARTUP FINANZIERUNG



# FINANZIERUNGSQUELLEN NACH UNTERNEHMENSPHASE



# 5. FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN



## BANKDARLEHEN



**Privatwirtschaftliches** Fremdkapital  
**Darlehensgeber:** Banken, Sparkassen,  
Volks- und Raiffeisenbanken etc.



**Unternehmensphase:** ab späte Startup  
Phase



Banken traditionell **risikoscheu**  
**Private Haftung** vor allem bei Startups  
Hohe **Zinsen**



**Rating /** Kreditwürdigkeit, u.a.:

- Markfähige **Sicherheiten**
- **Eigenkapital** (ca. 20%)
- Belastbare Zahlen (**Historie**)





## STAATLICHE FÖRDERUNG



Förderung als **Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften, etc.**

**Förderinstitutionen:** KfW, ILB, IBB, etc.

**>3.000 Förderprogramme**



**Unternehmensphase:** Alle

**Fokus:** Startups & KMU



**Standort bzw. Unternehmenssitz**

**Bewilligung/Auszahlung** kann dauern

Zeitliche und finanzielle **Puffer**

**Eigenmittel** meistens notwendig

**Konditionen** meist besser als privatwirtschaftlich



**Förderrichtlinie** beachten

**Nicht** vor Bewilligung **starten**

**Dokumentationsvorschriften** einhalten

**Bindefristen** beachten

Förderung ist **kein „Venture Capital“**

## Staatliche Förderung

Beispiel: GründungsBonus Plus – IBB



Unternehmen/Forschungseinrichtungen mit  
**Sitz/Betriebsstätte in Berlin**  
**Startups:** Jünger als 18 Monate



**Innovatives Vorhaben**  
**Investive Maßnahmen**  
**Nicht-investive Maßnahmen,**  
bspw. Mietkosten, Marketing,  
Fremdvergaben, Personal pro  
Person & Jahr in Höhe von  
50 TEUR, auch Gehälter/  
Entnahmen der Gründer



**50% Zuschuss** auf förderfähige  
Kosten  
Max. jedoch **50 TEUR**

## Staatliche Förderung

Beispiel: GründungInnovativ – ILB



Unternehmen/Forschungseinrichtungen mit  
**Sitz/Betriebsstätte** in **Brandenburg**

**Startups:** Jünger als 3 Jahre



**Innovatives Vorhaben**

**Investive Maßnahmen**

**Nicht-investive Maßnahmen,**  
bspw. Fremdvergaben, Personal  
pro Person & Jahr in Höhe von 50  
TEUR, auch Gehälter/ Entnahmen  
der Gründer



**50% Zuschuss** auf förderfähige  
Kosten

Max. jedoch **150 TEUR**

# Staatliche Förderung

Beispiel: Pro FIT – IBB



Unternehmen/Forschungseinrichtungen mit **Sitz/Betriebsstätte** in **Berlin**

**KMU**: Allein oder im Verbund mit Unternehmen/ Forschungseinrichtungen



Industrielle **Forschung**  
Experimentelle **Entwicklung**

**Marktvorbereitung** und  
**Markteinführung**



Förderungsart in Abhängigkeit von **Innovationsphase** (Zuschuss, Darlehen)

Nicht rückzahlbare **Zuschüsse** mit **bis zu 400 TEUR**

Zinsverbilligtes **Darlehen** bis zu **1 Mio. EUR**

# Staatliche Förderung

Beispiel: Pro FIT – ILB



Unternehmen/Forschungseinrichtungen mit **Sitz/Betriebsstätte in Brandenburg**

**KMU:** Allein oder im Verbund mit Unternehmen/ Forschungseinrichtungen



Industrielle **Forschung**  
Experimentelle **Entwicklung**

**Marktvorbereitung** und  
**Markteinführung**



Förderungsart in Abhängigkeit von **Innovationsphase** (Zuschuss, Darlehen)

Nicht rückzahlbare **Zuschüsse** mit **bis zu 3 Mio. EUR**

Zinsverbilligtes **Darlehen** bis zu **3 Mio. EUR**



## BUSINESS ANGELS



**Eigenkapitalfinanzierung** durch wohlhabende Privatperson

>3.000 aktive **BA**s, BA-Netzwerke z.B. BAND, BACB, etc.



**Unternehmensphase:** Pre-, Seed- und Startup-Stage

**Fokus** auf Startups



Investment bis max. **250 TEUR**

**Smart Money** (Netzwerk und Erfahrung)

**Regionale** Investitionen

„**Türöffner-Funktion**“ für Anschlussfinanzierung



**Personal-Fit** und Sympathie

**Augenhöhe** vs. mit dem Rücken zur Wand?

**Bewertung** / Anteile (5 – 20%)





## VENTURE CAPITAL



### **Eigenkapitalinvestition**

**300 VCs** in Deutschland, 40 Berlin



### **Unternehmensphase: ab Seed-Stage**

**Tech-Startups** im Fokus



### **Erste Kunden & Umsätze**

**EXIT-Strategie**

Zahlungen **Milestones** bzw. **KPI-basiert**

**Investmentfokus** und **Fondslaufzeit**

**Kaltansprache** wenig sinnvoll

**FOMO**



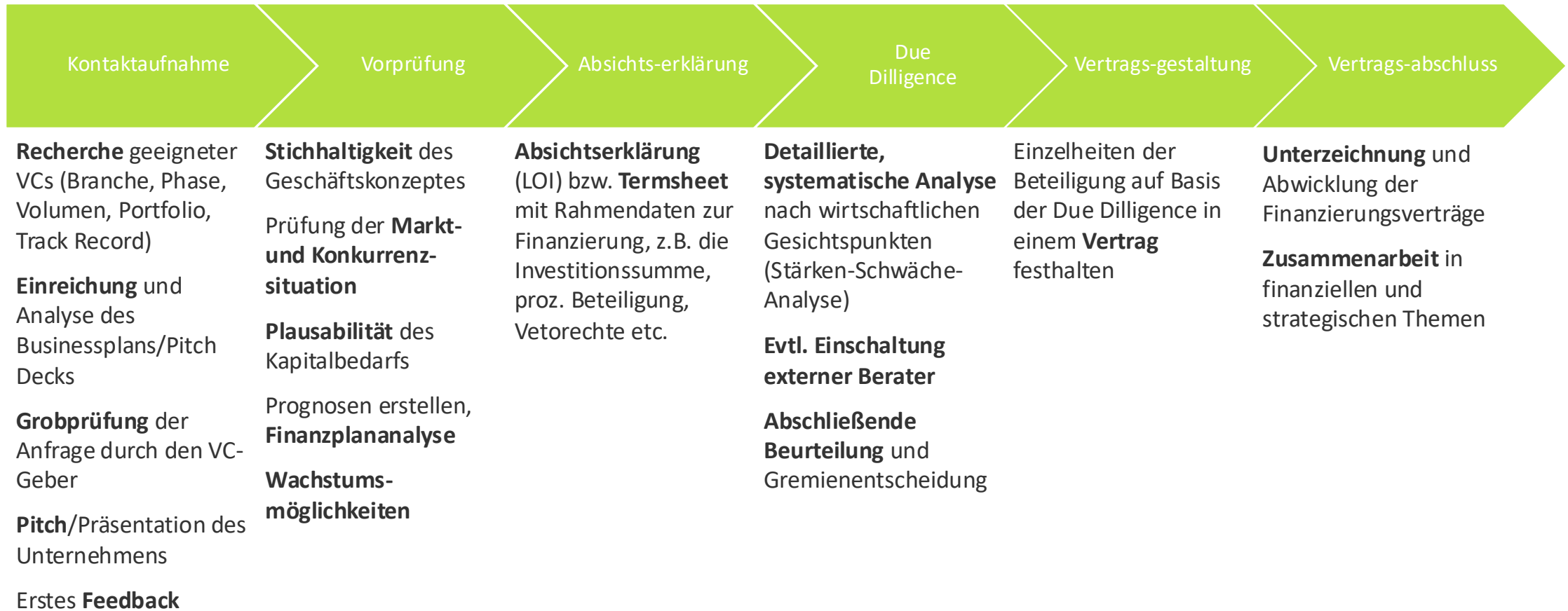
**Team/Unternehmen:** Kompetenzen, Cap Table, etc.

**Produkt:** Skalierbarkeit, USP, UI/UX

**Markt:** Produkt-Market-Fit, Traction

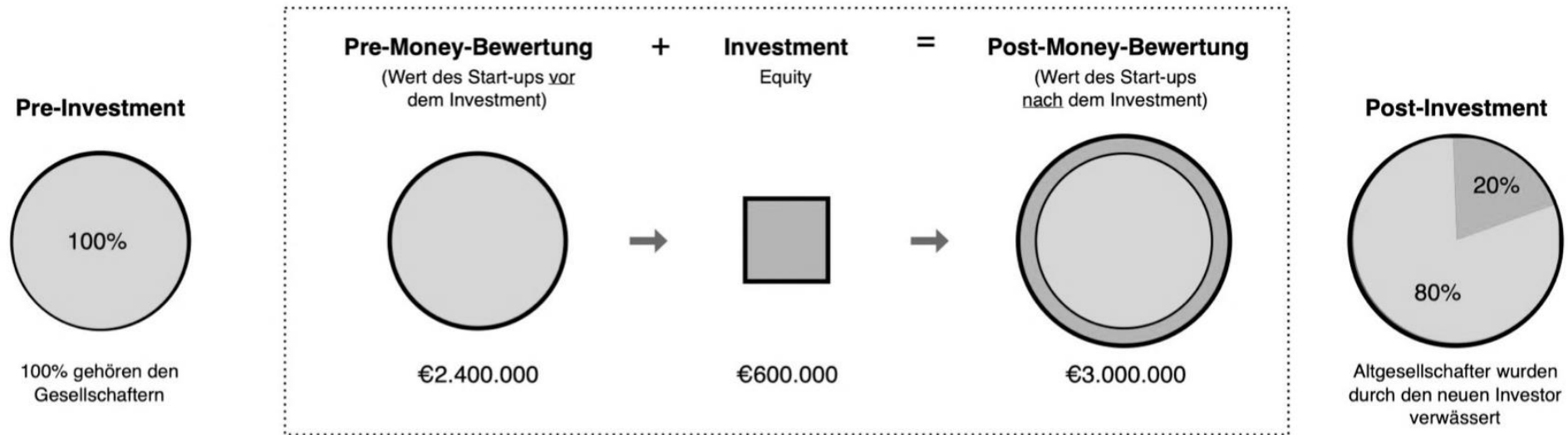
## 6. ABLAUF EINER FINANZIERUNGSRUNDE

# BEISPIELHAFTER ABLAUF EINER FINANZIERUNGSRUNDE (VC)



# 7. BEWERTUNG

# BEWERTUNG DES STARTUPS



# TYPISCHE BEWERTUNGEN

## Typische Bewertungen

	Pre-Seed	Seed	Series A	Series B	Series C
Pre-Money	€1M - €2M	€2M - €3M	€4M - €10M	€10M - €30M	€40M+
Investment	€50K - €100K	€500K - €1M	€1M - €4M	€4M - €8M	€20M+
Verwässerung	5-10%	15-25%	20-30%	20-30%	20-30%

## 8. NOTWENDIGE UNTERLAGEN





## Inhalte/Struktur:

- Problem
- Lösung
- Markt
- Konkurrenz
- USP
- Team
- Geschäftsmodell
- Roadmap
- Investment



## Inhalte/Struktur:

- Executive Summary
- Produkt
- Markt
- Alleinstellungsmerkmal
- Marketing
- Unternehmen & Gründerteam
- Finanzplanung
- SWOT-Analyse



## Unterlagen:

- IST-Zahlen:
  - Jahresabschlüsse
  - BWAs des laufenden Geschäftsjahrs
- PLAN-Zahlen (5 Jahre)
  - GuV
  - Liquiditätsplan
  - Bilanz
- Erklärung Planungsprämissen
- Sicherheiten, Eigenmittel, etc.



### Inhalte/Struktur:

- Unterlagen Finanzplanung
- Gesellschaftervertrag, Cap Table
- Darlehensverträge
- Pacht- & Mietverträge, Versicherungen
- Beteiligungsverträge
- IP, Lizenzen, Domains,

## 9. TIPPS

## Ist dein Startup Investment Ready? 9 Tipps...

1. **VC-Case** – richtet **Finanzierungsform** am Geschäftsmodell aus (vielleicht erst Förderung? EXIT?)
2. **Vorbereitung** – haltet **Unterlagen**, Verträge, etc. bereit
3. **Commitment** – eine Person als **Ansprechpartner** im Fundraising
4. **Traction** – zeigt **Erfolge**, Umsätze und Kundenwachstum
5. **IP** – Unternehmen muss **Rechte** innehaben
6. **Cap-Table** – einfache und übersichtliche **Beteiligungsstrukturen**
7. **Ticket-Größe** – **mehr** Geld ist **nicht immer besser**
8. **Bewertung** – **Qualität** statt Quantität
9. **Smart Money** – achtet auf **Mehrwerte**, statt nur Kapital

ARE YOU INVESTMENT READY?

# 10. UNTERSTÜTZUNG



---

# Förderung von Unternehmensberatungen für KMU

Zuschuss - Beratungsförderung



## ▪ Wer wird gefördert?

- Junge Unternehmen
- Bestandsunternehmen
- Unternehmen in Schwierigkeiten

## ▪ Was wird gefördert?

- Externe Management- und Beratungsleistungen

## ▪ Wie wird gefördert?

- Förderumfang 50-80% von bis zu 3.500€ Honorarvolumen; 2 x pro Jahr nutzbar; insg. max. 5 x nutzbar

---

# BMW i – Innovationsgutschein (Go-inno)

Zuschuss - Beratungsförderung



## ▪ Wer wird gefördert?

- Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in Deutschland
- Weniger als 100 Beschäftigte und höchsten 20 Mio. € Jahresumsatz/Jahresbilanz

## ▪ Was wird gefördert?

- Externe Management- und Beratungsleistungen
- Zwei Leistungsstufen
  - Potenzialanalyse
  - Realisierungskonzept

## ▪ Wie wird gefördert?

- Förderumfang max. 15.400€: 50%, bis zu 1.100€ pro Beratertag (insg. 30.800€ Honorar)
  - Potenzialanalyse: 8 Beratertage
  - Realisierungskonzept: 20 Beratertage

Q&A

Meldet euch gerne im Nachgang bei weiteren Fragen!



**Get in touch**

Dr. Boris Karcher  
+49 (0)176 66822893  
karcher@dimlerundkarcher.de  
www.dimlerundkarcher.de

Add me at  
LinkedIn

