

# Venture Capital

- Unternehmensbewertung / Benchmark / Validierung ( Multiple )
- bisherige Umsätze / Umsatzprognose mit Aktionsfahrplan
- Beteiligungsverhältnisse / Gründeranteile / Abgabe von Anteilen
- Mitbestimmungsrechte / Sperrminorität
- Konkurrenzprodukte / technischer Schwierigkeitsgrad
- Marken- und Patentrechte / Kopierschutz / Nachahmergeschwindigkeit
- Management / Mitarbeiterriege
- Vertriebswege / geographische Vertriebsräume
- Skalierbarkeit des Produktes / Kapazitätserweiterung
- Markteintrittsbarriere/n und Marktakzeptanz
- Selbstkosten / Gewinnmarge / UVP – Konkurrenzpreise / Preisakzeptanz
- Gewinnthesaurierung / Gehaltsthesaurierung
- Hintergrund der Gründer / Management / zeitlicher Ansatz / Einsatz
- Marktpotenzial / relevante Zielgruppe / Pre-Orders ( B2B / B2C )
- Nachhaltigkeit des Produktes ( Modetrend?)
- Alleinstellungsmerkmal / Mehrwert
- Onlinepräsenz / -absatz / -shop
- Produktionsstätte / Produktbezug / Outsourcing / Kapazität
- Netzwerkpartner und Partner Know - How (was und wie genau )
- Sicherung von Netzwerkpartner
- Prototyp / Produktentwicklungsstand
- Co-Investoren ( Beteiligungsverhältnis / Stimmrechte )
- Break – Even – Produktionsschwelle
- Firmensitz und rechtliche Rahmengestaltung
- Kundenakzeptanz (und -bewertung ) / Nachfragestärke
- Nischenmarkt oder Massenmarkt
- gesellschaftlicher Nutzen / Notwendigkeit / Verbesserung
- Testimonials / Celebrities
- geheime Rezeptur / Zusammensetzung
- Marketing- und Vertriebsstrategie mit bisherigen Stand
- Wertschöpfungskette
- Customer-life-time-Value/ Kundengewinnungsstrategie
- Produktvortests / -historie
- behördliche Genehmigung
- Kick-Start-Phase und Ergebnis

- finanzielles Polster / Kreditlinien / Liquiditätsplan
- Kostenstruktur und -aufteilung
- Vorproduktionskapazität und Vorfinanzierung
- Kaufwiederholungen und Frequenz
- Testmarkt (-erfahrungen)
- Vorbestellungen
- Absatzplan und Vertriebsmaßnahmen
- Produkterklärungsbedarf
- lokale Begrenzung (Marktkultur) oder Internationalisierung
- Produktentwicklungspotenzial (Upgrades / Relaunches)
- App-Entwicklung / Nutzungsfrequenz / Begründung für Steigerung
- "Hebelvorstellung" nach Investoreneinstieg
- Logo und Markenslogan mit Produkthinweis
- Saisonalität des Produktes
- Umsatzhotspot / Saisonalität
- Lagerhaltung und -kosten
- Produktidentifikation
- Investoren hintergrund und -identifikation / Opferbereitschaft
- Lebensverbesserung oder Komfortsteigerung
- Produktionsbedingungen
- Nachhaltigkeitsaspekte
- ausgearbeiteter und durchdachter Business-Plan
- Differenzierung zu bereits vorhandenen (Groß-) Konkurrenten
- Messeresonanz / Fachausstellungen
- Nachproduktionszeit / Kapazitätserweiterung
- Herstellungs- und Auslieferungszeit
- organisches Selbstwachstum möglich (Investoren - Ausschluss)
- Pitch-Coaching und Argumentationskette
- Produktweiterentwicklung und Sortendiversifikation
- Gewinnausweis und -trend sowie Begründung (Multiples Investment)
- finanzielles Selbstengagement / Reserven
- Produktions- und Umsatzbeginn / Historie
- Schuldenstand / finanzielle Belastungen bzw. Rest-Atem
- Umsatzbeteiligung des Investors
- Gewinnverteilungsregeln
- Abonnementgeschäft
- Vergleichbarer geografischer Wettbewerber mit Zahlen
- verbesserte Intelligenz der App
- geografische Absatzgebiete

- Daily-active-user / auch zu Downloads
  - Anzahl der Monetarisierungswege
  - Verwendung der Investorengelder
  - zeitlicher Überbrückungsrahmen mittels Investorengelder
  - klare Expansionsstrategie
  - Gutachten / medizinische Studie
  - behördliche Auflagen
  - Produktgrößen
  - Reklamationsquote
  - Produktionsschwankungen (ja/nein)
  - Roll-out-Zeit / Phasen
  - Auftragsvorbestand
  - Leistung im Einzel- / Großhandel
  - Darlehensstand und Darlehensgeber
  - Produktionsvorfinanzierung
  - Qualitätssicherungsprozess
  - Massenmarkt oder Nischenspezialist
  - Online - Abonnement (Laufzeiten und Preisen)
  - Verpackungsdesign / Logo / Aufschrift
  - Bezahlvorgang und -mittel (Vorauskasse)
  - Beteiligungsmodalitäten / -vertrag
- 
- Kapitalerhöhung, auf welcher Basis / Bewertung
  - Bewertungssprung (Rechtfertigung)
  - 4P (Personen, Produktnutzen, Preis, Potenzial)
  - Marktführerschaft, Strategie
  - Bisherige Investorenkreis / Anteile
  - Sperrminorität
  - Nachahmerei
  - Absatzkanäle
  - Patentvorschrift / Anmeldung
  - Erfolg ist immer auch eine Verabredung mit dem richtigen Zeitpunkt
  - Umfrage
  - Social media Präsenz
  - Behördliche Genehmigung
  - Absatzkanäle
  - Dermatologisch getestet
  - Umsatz zu Bewertung
  - Produktionsstätten

- Produktionspartnerbindung /-abhängigkeit
- Nachahmergeschwindigkeit
- Vertriebsoberfläche
- Besser / schneller / gesünder / günstiger
- Sinnhaftigkeit / Notwendigkeit / Marktchancen
- Lizenzierungsmodell
- Heterogens, sich ergänzendes Team
- Konkurrenzsituation
- Produktdesign
- Marktplätze ohne Assets

**Erfolg fußt auf der Qualität einer Idee multipliziert mit der Bereitschaft anderer ihr zu folgen**