



Tipps für die Präsentation

- Die meisten **Zuhörer kennen das Unternehmenskonzept nicht**. Setzen Sie diese Angaben also nicht als bekannt voraus. Bringen Sie die wichtigen Informationen in die Präsentation.
- Der **persönliche Eindruck** entscheidet neben dem Konzept darüber, ob ein Investor Lust verspürt, sich bei Ihnen zu engagieren. Man ist gespannt, wie Sie sich in einer **Stresssituation** bewähren und ist offen für Sie.
- Sie haben **10 Minuten** für Ihre Präsentation Zeit. Die Zeit wird von uns gestoppt. Trainieren Sie die Präsentation, wenn die Folien fertig sind. 8 bis 12 Folien sind erfahrungsgemäß das Maximum, was vernünftig Vortragbar ist.
- Halten Sie die Präsentation **einfach**, so dass auch Fachfremde Sie verstehen. Verrennen Sie sich nicht in Details.
- Lassen Sie sehr **vertrauliche Informationen** außen vor. Ihre Finanzplanung sollte allerdings zumindest in groben Zügen erklärt werden, damit klar wird, wofür Sie Geld benötigen und wie die Ertragsentwicklung geplant ist. Sie können und sollten für Gespräche im Anschluss an die Veranstaltung von Interessenten eine **bilaterale Vertraulichkeitserklärung** einfordern, falls es in die Tiefe geht.
- Wir bieten Ihnen **Beamer und Laptop**. Umstöpseln ist immer nervig und verursacht Verzögerungen. Idealerweise senden Sie uns daher vorab Ihre Präsentation per E-Mail zu oder bringen diese auf einem USB-Stick mit. Bitte beachten Sie, dass die Schrift auch von hinten lesbar ist. Möchten Sie andere Tagungstechnik benutzen, wie Metaplan-Wand, Flipchart oder Overhead-Projektor, sprechen Sie uns im Vorfeld an, wir haben (fast) alles griffbereit.
- Folgende Bereiche sollten in der Präsentation angesprochen werden:
 - das Produkt/die Dienstleistung und den daraus resultierende Kundennutzen
 - Team (Erfahrungen etc.)
 - Markt (Hauptkunden, Marktvolumen)
 - Wettbewerb – wie wird der Wettbewerbsvorteil gehalten
 - Eckpunkte der Vertriebs- und Marketingstrategie
 - Finanzplan, ggf. Finanzbedarf, wofür wird das Geld eingesetzt
 - Chancen und Risiken
 - aktueller Stand des Unternehmens
 - Ihre Erwartungen an die Investoren
 - Wenn und ggf. wie Sie verschiedene Investoren bündeln wollen



EIGENKAPITALFORUM
BAYERISCHER UNTERMAIN

Sonstige Tipps und Hinweise

Nach der Präsentation

Es kommen diejenigen Leute direkt oder in den Tagen nach der Veranstaltung auf Sie zu, die Ihr Konzept und Sie interessant finden. Fragen Sie die Leute ruhig, als was man Sie anspricht (Business Angel, VC-Geber, Mentor etc.).

Beurteilungsbogen

Wir verteilen während der Veranstaltung Beurteilungsbogen. Einige Tage nach der Veranstaltung erhalten Sie eine Auswertung als generelles Feedback zu Ihrer Präsentation.

Haftungsausschluss

ZENTEC übernimmt keine Gewähr für die Bonität und Seriosität der natürlichen oder juristischen Personen, die im Zuge der Veranstaltung mit Ihnen in Kontakt treten. Wir bieten eine Plattform, auf der beide Seiten zueinander finden. ZENTEC wirkt nicht bei Investitionsverhandlungen oder Geschäftsabschlüssen mit. Das bedeutet: Prüfen Sie Angebote und den- oder diejenigen, von dem/denen das Angebot kommt mit der notwendigen kaufmännischen Sorgfalt.

Vertraulichkeit

Wir versuchen von jedem Teilnehmer an der Veranstaltung eine Vertraulichkeitserklärung zu erhalten. Das gelingt uns allerdings nicht in allen Fällen. Daher beachten Sie bei Ihrer Präsentation, dass Sie Informationen, die einem erhöhten Vertraulichkeitsbedarf unterliegen, nicht weitergeben. Dies sollte erst im Anschluss auf Basis einer bilateralen Vertraulichkeitserklärung gegenüber ernsthaften Interessenten erfolgen.

Ansprechpartner

EigenkapitalForum Bayerischer Untermain
Katja Leimeister / Sebastian Krug
ZENTEC GmbH
Telefon: 06022 26-2060 / -2050
E-Mail: eigenkapitalforum@zentec.de