

## CHECKLISTE FÜR DIE AUSWAHL EINES LEAD INVESTORS

### 1. FORMALE FUNKTION

- Qualifikation als Lead Investor bei öffentlichen Fördereinrichtungen
- Übernahme der Controlling- und Berichtspflichten

### 2. MATERIELLE FUNKTION

#### 2.1. GEWÜNSCHTE TYPOLOGIE DES LEAD INVESTORS

- passiver, finanz-orientierter Partner
- aktiver, finanz-orientierter Partner
- passiver, industriell-orientierter Partner
- aktiver, industriell-orientierter Partner

#### 2.2. ERFÜLLUNG DER INVESTITIONSKRITERIEN DES LEAD INVESTORS

- Industrie-Fokus
- Unternehmens-Entwicklungsstadium
- Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligung
- Absolute Größenordnung der Investition
- Gewünschte Mitwirkungs-/Kontrollrechte
- Begrenzung der Zahl von Engagements in der gleichen Industrie
- Managementstruktur
- Risikoprofil
- Synergiemöglichkeiten

### 3. BEDARF DES GRÜNDUNGSUNTERNEHMENS

- Höhe des Eigenkapitals, Auszahlungszeitpunkte, Anforderung an Meilensteine, Nachschubbereitschaft des Lead Investors
- Unterstützung bei der Fertigstellung/Plausibilisierung des Businessplans
- Fähigkeit/Bereitschaft zur Beschaffung von Fördermitteln
- Aktivierung von Kontaktnetzwerken
- Auslandskontakte
- Bankenkontakte
- Kontakte zu potentiellen Managern

© AGENTUR JUNG & NETT [www.ajun.at](http://www.ajun.at)

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter [office@ajun.at](mailto:office@ajun.at).

- Spezifische Erfahrungen bei F&E, Aufbau eines Marketing- und Vertriebsbereichs, etc.
- Erfahrung mit best practice-Lösungen und benchmarking in der relevanten Zielindustrie
- Finanzierungs-Know-how für weitere Finanzierungsrunden
- Erfahrung in der banken- und investorengerechten Darstellung des Unternehmens
- Sparrings-Partnerschaft mit dem Management

#### **4. EXIT-ERFAHRUNG**

- Erfahrung mit Exits, z.B. durch Börsengang oder Trade Sale
- Wahrung von Kontinuität auch nach Börsengang
- Standing bei Banken, Analysten, Industrie

#### **5. BEWERTUNG**

- Bereitschaft zur Annäherung an Zielvorstellungen des Managements
- Übereinstimmung zu Fragen der Verwässerung, Anteilsumverteilung bei Nichterreichung von Planzielen etc.
- Übereinstimmende Auffassung zur Bewertung vor Börsengang

#### **6. PERSONAL FIT**

- Persönliches Verstehen zwischen Gründern/Management und Vertretern des Lead Investors
- Akzeptanz bei den Mitarbeitern
- Verhalten gegenüber weiteren Kapitalpartnern

#### **7. PROZEDERE**

- Vertrauenswürdigkeit in der Behandlung von Geschäftsdaten
- Zeitliches Engagement für das Gründerteam
- Übereinstimmende Vorstellung zum Ablaufzeitplan
- Übereinstimmung zu Fragen der due diligence
- Fähigkeit, in der festgelegten Zeit einen Beteiligungsvertrag abzuschließen
- Akzeptable Anwälte, Wirtschaftsprüfer, etc.
- Übereinstimmung zu Reporting-Fragen, Überwachungsrechten, Haftungen, Vertragsrechten
- Mitwirkung/Zustimmung interner Gremien
- Fähigkeit/Bereitschaft zur Sicherstellung der vereinbarten Prozessschritte