

Offen und ehrlich

Was Investoren von ihren Portfoliounternehmen erwarten

Über das, was sich Investoren wünschen, ist schon viel geschrieben worden. Viele dieser Abhandlungen konzentrieren sich darauf, wie man sich am besten bei Investoren präsentiert, „verkauft“, quasi wie man einen Investor gewinnt oder „an dessen Geld kommt“. Viel spannender ist aber die Frage: Was wünschen sich Investoren nach der Unterzeichnung des Beteiligungsvertrags?

Mit Offenheit punkten

Wie man Investoren überzeugt, behandeln viele Vorträge, Beiträge und Veröffentlichungen, auf die hier verwiesen sei. Die Antwort ist eigentlich recht einfach: Das Team und die Geschäftsidee müssen authentisch und in ihrer Planung sportlich, nicht konservativ, aber realistisch sein, klares Wissen um die Mechanismen der adressierten Märkte muss vorhanden sein. Das Wichtigste: Ein offenes Wort über Bedarfe der aktuellen Struktur, die eigene Unternehmenslage („Defizite“ wäre hier das falsche Wort) und die Darstellung der Herausforderungen in der zukünftigen Unternehmensentwicklung kommt gut an, ebenso Auskunft darüber, wie man sich mögliche Lösungen vorstellt. Würden viele Projekte diese Voraussetzungen erfüllen, kämen auch mehr Finanzierungen zustande.

Den Investor nah heranlassen

Doch was wünschen sich Investoren, nachdem es zum „Schwur“ gekommen ist, also die Unternehmer neue Partner an Bord haben? Klar, als erstes kommen meist Antworten wie Transparenz oder klares, zeitnahes Reporting. Das sind Standards, deren Anforderung aus einer Gesellschafterrolle heraus erwächst. Unternehmerische Finanzpartner wollen eben eng an die Unternehmensentwicklung angebunden sein. Das geht in der Regel auch oft weiter als das reine Controlling eines quartalsweisen Reportings – gerade in Frühphaseninvestments verfolgen wir sehr aktiv die Vertriebs-Pipeline, lernt man doch gerade so eine Menge über Verbesserungspotenziale für die Produktgestaltung oder beispielsweise die Unternehmensaufstellung.

Keine Zeit verlieren

Investoren wünschen sich aber an erster Stelle eines: die Erreichung der vor einer Beteiligungsnahme mit dem Unternehmen gemeinsam definierten Ziele und höchstes

Engagement des Teams. Verfehlt Meilensteine oder Planungsänderungen sind für langjährig aktive Investoren kein einmaliges Jahrtausendereignis. Aber wir wollen nicht überrascht werden und davon zu spät erfahren. Das Wesentliche, was wir in der Portfolioentwicklung verlieren können, ist Zeit. Die ersten schwachen Signale, das erste „Bauchgefühl“ über Verzögerungen oder negative Entwicklungen sind so früh wie möglich miteinander zu besprechen. Lieber einmal mehr geirrt, als einmal Zeit verloren. Wenn es dann so weit ist, heißt es, Erfahrungen austauschen, Einschätzungen abgeben und gemeinsam nach Lösungen suchen – und da sind Investoren in der Regel sehr kreativ. Für die Portfoliounternehmen ist das oft nicht einfach: falscher Ehrgeiz, Stolz etc. lassen häufig vor einem Gespräch zurückschrecken.

Fazit

Mit jedem Projekt verbindet der Investor unternehmerischen Ehrgeiz, und darum gilt: Probleme frühzeitig melden! Basis für die offene Zusammenarbeit ist Vertrauen, was sich oft erst sehr langsam entwickelt. Darum gilt es, dies von Anfang an von allen Beteiligten aktiv aufzubauen. ■

Zum Autor



Dr. Peter Wolff ist Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH. Die Gesellschaft mit Sitz in Düsseldorf und Büros in Hannover und Gelsenkirchen verwaltet derzeit vier Fonds mit einem Volumen von über 50 Mio. EUR. Die Schwerpunkte von Wolff liegen vor allem in den Bereichen IT, Telekommunikation sowie den produktionsorientierten Anwendungen.