

Was geht noch bei bayerischen Startups? Ansatzpunkte für mehr Finanzierungen

VC Stammtisch

München, 28.1.2015



Neuaufstellung seit Herbst 2014



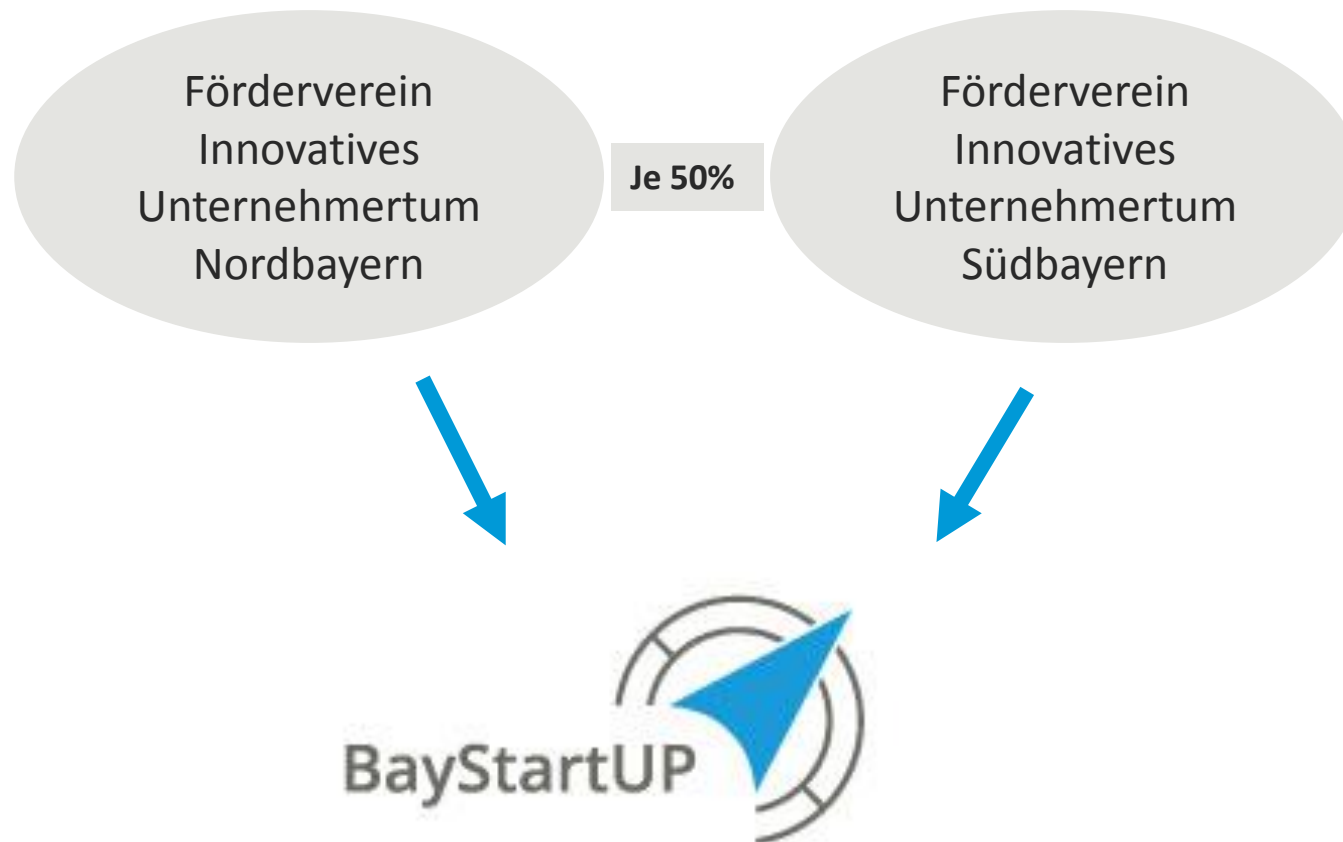
aus



wurde



Mit 2 breit aufgestellten Gesellschaftern



Breite Basis durch die bisherigen Netzwerke



Businessplan- Wettbewerbe

- Businessplan-
Wettbewerbe in
Nordbayern,
München,
Schwaben und
Niederbayern mit
ca. **400 Teams**
- Engagement rd.
**300 ehren-
amtlicher
Juroren: 5.300
Feedbacks**

Coaching und Ausbildung

- Ca. **160
Workshops** und
Seminare in ganz
Bayern mit **4.000
Teilnehmern**
- **1.000
individuelle
Coaching
Gespräche**
- Handbuch und
Tools im
Download

Finanzierung

- Ca. **100 Investoren**
und **200 Business-
Angels**
- Matching von Start-
ups und Investoren
- Ca. **25-30
Finanzierungen** mit
**20-30 Mio. Eigen-
kapital Investments**
- Investoren-
konferenzen &
Angel Meetings

Ecosystem und Vernetzung

- Ca. **10 große
Veranstaltungen**
mit **200 bis 750
Besuchern**
- Newsletter und
Social Media
Zugriff zu rd.
20.000 Adressen

Regional breit aufgestellt – effektiv in der Betreuung

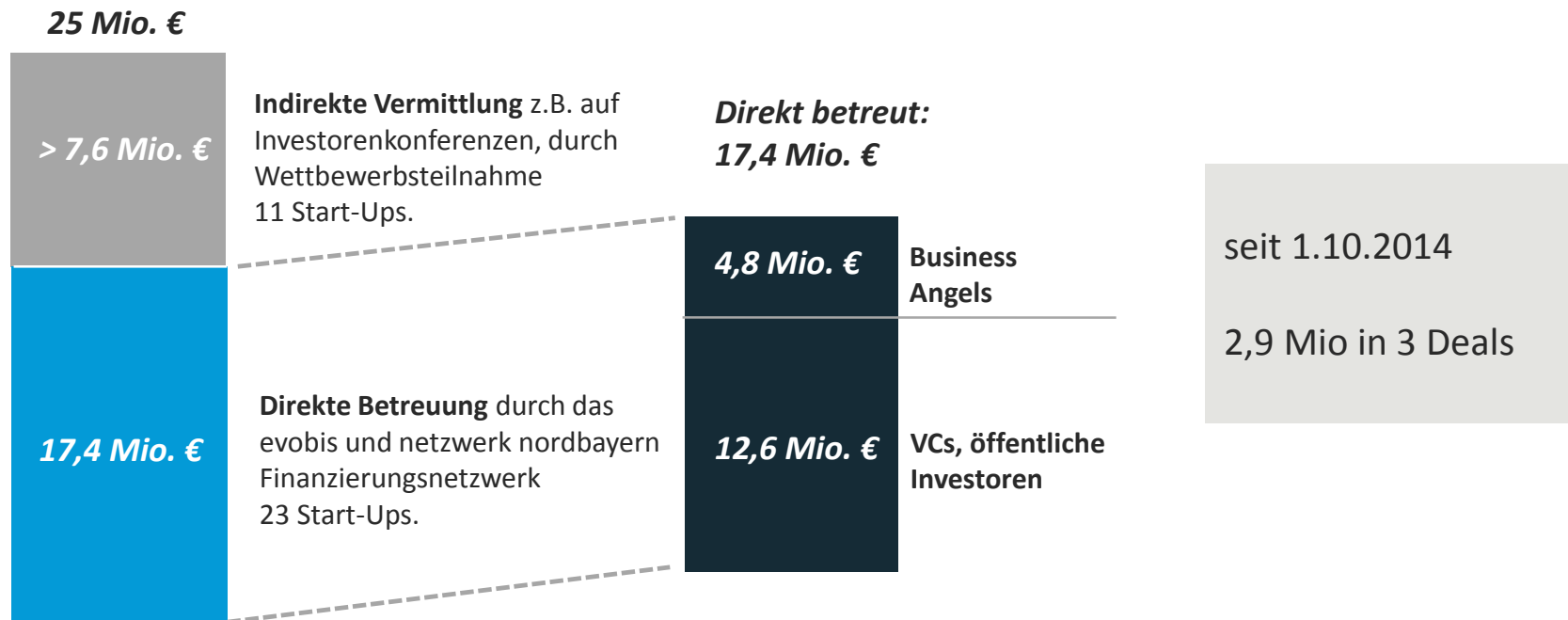
Zusammenführung der operativen GmbH's zum 01.10.2014

- 2 Standorte in Nürnberg und München
- Beibehalten der regionalen Struktur der Businessplan Wettbewerbe
- Regional und thematisch abgestimmtes Workshop Angebot)
- Zusammenführung der Finanzierungnetzwerke

Ziele

- Optimierung der regionalen Abdeckung in Bayern
- Flächendeckendes Know-How Angebot in ganz Bayern
- Effizientere Betreuung der Start-ups
- Deutschlandweit größtes Finanzierungsnetzwerk für Start-ups und Investoren
- Hohe überregionale Wahrnehmung als High-Tech-Gründer-Netzwerk
Höhere Visibilität für Sponsoren

Ergebnisse Finanzierungsnetzwerk – Geschäftsjahr 2014*



*1.10.2013-30.9.2014

Was geht noch bei Bayerischen Startups ?
Ansatzpunkte für mehr Finanzierungen



Was ist zu tun bei

Startups

Begleitern

Investoren

?

Ansatzpunkte bei Startups

- Größer denken, aber richtig: Weltmarkt ist der Maßstab
- Plan A für Investoren, Plan B für sich selbst, aber **nicht** $(A+B)/2$ für alle
- Klare Markteintrittsstrategie (meist lokal)
- Wachstum nach klarem Plan und orientiert an (erreichbaren) Marktpotenzialen
- Durststrecken besser einplanen
- Klare Zeitpriorität während der Investorensuche
- Noch mehr Energie in Präsentationen, Kurzprofilen, 2pagern usw usw
- Anfangsfehler vermeiden (keine Referenzen, keine Unterstützung)

Ansatzpunkte bei Begleitern

- Die zuvor genannten Punkte konsequent einfordern bzw. dahingehend beraten
- Komplexe (=verkorkste) Gesellschafterstrukturen von Beginn an vermeiden
- Events sind *nur ein* Element der Startup Förderung
- Mängel des Standortes nicht ständig wiederholen (vermeintliche und echte)
- Die Analysen sind gemacht, es geht ums Handeln

Ansatzpunkte bei Investoren

- Es müssen mehr werden !
- Investmentkonzepte für „echte“ Tech Themen entwickeln (vielleicht gibt es ja doch welche?)
- Mehr Syndizierungen mit geeigneten Konstruktionen forcieren
- Gemeinsam neue Geldquellen erschließen (ein Angel ist auch ein Fondinvestor und umgekehrt)

KONTAKT

BayStartUP

Büro Nürnberg

Neumeyerstraße 48

90411 Nürnberg

Tel.: +49 911 597 24-8000

BayStartUP

Büro München

Agnes-Pockels-Bogen 1

80992 München

Tel.: +49 89 388 38 38-0

info@baystartup.de

www.baystartup.de

