



uplift

# Die Sprache der Investoren entschlüsseln:

acht Fragen, die sich Unternehmer stellen müssen

Wenn Sie darüber nachdenken, Ihr Unternehmen zu verkaufen, kann es sehr schmeichelhaft sein, wenn jemand sein Interesse an einer Investition bekundet.

Es ist jedoch wichtig, dass Sie sicherstellen, dass der von Ihnen gewählte Investor der richtige für Sie ist.

Auch wenn die Investoren auf den ersten Blick ähnlich aussehen, hat jeder von ihnen ein einzigartiges Angebot und Spezialisierungen und geht anders vor. Es lohnt sich also, unter der Oberfläche zu kratzen, um die tatsächlichen Auswirkungen von Investitionen zu verstehen.

Im Folgenden finden Sie acht Fragen, die Sie jedem potenziellen Investor in Ihrem Unternehmen stellen sollten, und einige Tipps, worauf Sie bei den Antworten achten sollten.

# 1

## Welche Kapitalquellen hat der Fonds, und welche Bedingungen sind damit verbunden?

Alle Wertpapierfirmen haben irgendwoher Kapital erhalten, in der Regel von anderen größeren Investoren. Sie haben sehr klare Regeln für die Arten von Unternehmen, in die sie investieren können, und für die Renditen, die sie innerhalb einer bestimmten Zeit erzielen müssen.

Es lohnt sich, diese Richtlinien zu verstehen, um zu sehen, wie Sie und Ihr Unternehmen kurz- und langfristig behandelt werden. Außerdem lohnt es sich zu fragen, inwieweit sie auf Schulden angewiesen sind, um ihre Investitionen in Ihr Unternehmen zu finanzieren.

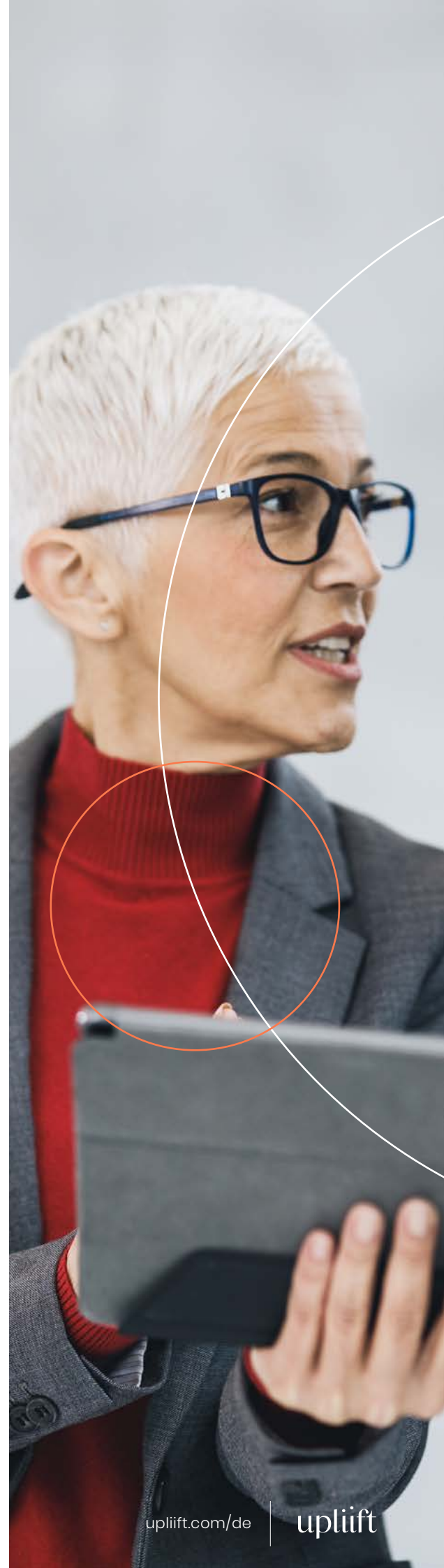
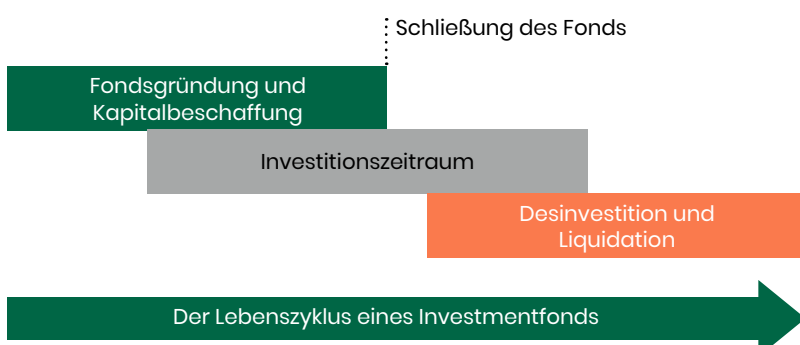
# 2

## Wie lange wird Ihr Investmentfonds laufen, bevor das Kapital an die ursprünglichen Anleger zurückgezahlt werden muss?

Fonds haben oft eine Haltbarkeitsdauer – oder einen Lebenszyklus – an dem alle Vermögenswerte verkauft werden sollten und die Anleger ihre Erträge erwarten. Sie müssen die Laufzeit Ihres Fonds kennen, um zu wissen, wie lange Ihr Unternehmen wahrscheinlich in seiner jetzigen Form bestehen wird.

Wenn Ihr Anleger beispielsweise aus einem Fonds schöpft, der vor fünf Jahren geschlossen wurde und einen Lebenszyklus von 10 Jahren hat, ist seine Investition in Ihr Unternehmen wahrscheinlich nur von kurzer Dauer (siehe Grafik). Aber selbst wenn der Lebenszyklus eines Fonds 10 Jahre beträgt, planen die Anleger in der Regel schon Jahre vorher zu verkaufen.

### Etappen im Lebenszyklus eines Investmentfonds



# 3

## Können Sie den “Sweet Spot” für Investitionen in Ihrer Organisation beschreiben?

Investoren versuchen, eine Vielzahl von Unternehmen anzusprechen, damit ihnen nichts Wertvolles durch die Lappen geht.

Das kann es schwierig machen, zu beurteilen, wie gut Ihr Unternehmen zu ihrem Ethos und ihrem Fachwissen passt. Sie müssen einschätzen, ob sie Ihr Unternehmen wirklich verstehen und ob sie gut zu Ihnen passen.

Bitte Sie sie also, andere Investitionen zu beschreiben, die sie getätigt haben, und zu erklären, warum diese Investitionen gut geeignet waren. Stimmen ihre Antworten mit Ihnen überein? Wenn nicht, riskieren Sie, unterbewertet und unterversorgt zu werden und nicht die Erfahrung zu bekommen, die Sie brauchen.



# 4

## Was sind Ihre Software-Referenzen und wie unterstützen Sie Gründer?

Externes Software-Fachwissen kann Ihr Unternehmen durch betriebliche Verbesserungen und langfristiges Wachstum unterstützen und die nötige Flexibilität bieten, um auf künftige Unsicherheiten zu reagieren. Wenn Ihre Investoren Software nicht leben und atmen, laufen Sie Gefahr, gegenüber der Konkurrenz ins Hintertreffen zu geraten und Kunden zu verlieren.

Achten Sie darauf, dass die Investoren konkrete Beispiele für die von ihnen erzielten Wirkungen anführen, anstatt sich mit hochtrabenden Aussagen zufrieden zu geben.

# 5

## Wo ist Ihr Chief Investment Officer ansässig? Kann ich ihn und Ihr Team kennenlernen?

Hüten Sie sich vor Unternehmen, die ein persönliches Treffen nicht ohne Weiteres arrangieren können. Wenn Ihr Investor an einem Schreibtisch am anderen Ende der Welt sitzt, versteht er Ihren Markt, Ihre Kultur, Ihre Menschen oder Ihre Sprache möglicherweise nicht, und Sie werden über Zeitzonen hinweg Geschäfte machen.



# 6

## **Kaufen Sie immer 100% des Unternehmens im Voraus?**

Möglicherweise möchten Sie in absehbarer Zeit bei Ihrem Unternehmen bleiben, um es weiter wachsen und gedeihen zu sehen, also prüfen Sie, wie lange Sie voraussichtlich im Unternehmen bleiben werden.

Wenn dies für Sie eine Priorität ist, vermeiden Sie Investoren, die einen 100 %igen Ausstieg im Voraus verlangen. Sie sind wahrscheinlich nur auf das schnelle Geld aus. Einige Investoren bieten flexible Vertragsstrukturen an, so dass die bestehenden Anteilseigner weiterhin in erheblichem Umfang beteiligt sind und an den künftigen Erträgen teilhaben können.

Erkundigen Sie sich nach den Absichten Ihrer Investoren, indem Sie fragen, wie hoch der Anteil ihrer Geschäfte mit 100 % des Eigenkapitals ist. Bitten Sie um Beispiele dafür, wann sie 100 % im Voraus eingebracht haben und wann sie einen kleineren Anteil übernommen haben.

# 7

## **Können Sie mir ein aktuelles Beispiel dafür nennen, wie Sie Gründern von Softwareunternehmen bei der Lösung ihrer betrieblichen Herausforderungen geholfen haben?**

Denjenigen, die in den langfristigen Erfolg eines Unternehmens investieren, ist es wichtig, mit den Gründern über mehrere Jahre hinweg zusammenzuarbeiten, um den Betrieb zu verbessern, die Mitarbeiter zu unterstützen und Wachstum zu ermöglichen. Wenn Ihr potenzieller Investor hier keine guten Geschichten zu erzählen hat und stattdessen von schnellen Geschäften und schnellem Weitermachen spricht, ist er möglicherweise nicht der richtige Partner für Ihr Unternehmen und Ihre Kultur.

# 8

## **Wie sieht Ihr Investitionsprozess aus und wie werden mein Team und ich auf diesem Weg unterstützt?**

Die meisten Gründer haben diesen Prozess noch nicht durchlaufen. Wenn Sie sich also nach dem Investitionsprozess erkundigen, wird deutlich, wie viele Informationen, wie viel Engagement und wie viel Zeit für den Abschluss des Verkaufs erforderlich sind. Der Prozess muss nicht so aufwändig sein, dass er Sie von Ihren täglichen Aufgaben ablenkt.



## Warum ist Uplift anders?

Uplift arbeitet mit einem dauerhaften Beteiligungsmodell und setzt auf Partnerschaften, bei denen eine enge Übereinstimmung in Bezug auf Vision, Werte und Ziele besteht.

Bei dauerhaftem Beteiligungskapital geht es darum, langfristig eine hohe Rendite und maximales Wachstum für das Unternehmen zu erzielen. Im Gegensatz zu Private Equity und Risikokapital gibt es bei dauerhaftem Eigenkapital keinen Investitionshorizont.

Bei Uplift konzentrieren wir uns auf faire Unternehmensbewertungen, zahlen faire Preise und ermöglichen Gründern den vollständigen oder teilweisen Ausstieg.

Unser Team aus Experten der Softwarebranche in ganz Europa arbeitet zusammen, um die Marken und die Kultur von Unternehmen zu bewahren und das langfristige Wachstum über Jahrzehnte, nicht nur über Jahre zu maximieren.



**Flexible Deal-Strukturen, inklusive mehrstufiger Investitionen für Gründer/-innen.**



**Bessere Deals für bessere Unternehmen – wir sind wirklich auf faire Schätzungen und langfristiges Wachstum ausgerichtet.**



**Wir befinden uns in Europa. Wir verstehen und respektieren die lokalen Kulturen.**



**Wir sind Experten in der Softwarebranche und konzentrieren uns zu 100 % auf europäische Nischen-Softwareunternehmen.**



**Wir setzen Priorität auf Zuhören, Empathie und Zusammenarbeit**

Wenn Sie über Investitionsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen nachdenken, lesen Sie unser eBook: [“Wie geht es weiter? Abwägung der Ausstiegsoptionen für Nischensoftware-Unternehmen in Europa”](#). Oder [kontaktieren Sie uns](#), um eine unverbindliche Bewertung anzufordern, die wir innerhalb einer Woche erstellen können.