

## Akquisitionsphase

### Unterstützung durch unsere Coaches z.B. bei

- Identifikation geeigneter Investoren
- Darstellung der Anforderungen, des Finanzierungsangebots und des Prüfungsprozesses dieser Investoren
- Einschätzung der Geschäftsidee, Unterstützung bei der Erstellung der Referenzschreiben
- Abgabe einer Referenz
- Identifikation der bevorstehenden Aufgaben, Priorisierung und Erstellung eines Aktionsplanes
- Unterstützung bei der Erstellung eines prüffähigen Businessplans, insbesondere Ermittlung eines realistischen Kapitalbedarfs (mehrere Szenarien)
- Unterstützung beim initialen Aufbau der Unternehmensorganisation (Auf- und Ablauforganisation)
- Planung des Innovationsprojektes
- Sicherstellung einer patentrechtlichen Absicherung der Basisidee
- Team-Building: Identifikation von Lücken im Team, ggfs. Initiierung von Rekrutierungsprozessen
- Begleitung beim Vertragsabschluss und bei der Gründung
- Begleitung des Teams bis zum Abschluss der Beteiligung

## Betreuungsphase

### Unterstützung durch unsere Coaches z.B. bei

#### 1) Unternehmensstart nach Closing

- Mitarbeit bei der Formulierung kurz- und mittelfristiger Ziele
- Erstellung einer mit den Gründern und dem Investmentmanager abgestimmten Roadmap / todo Liste
- klare Aufgabenverteilung Gründer – Coach – Investmentmanager
- Kritisches Hinterfragen von Kostenstrukturen im Unternehmen
- Unterstützung beim Aufbau von Organisationsstrukturen, Prozessen
- Fokussierung des Unternehmens auf kurz- und mittelfristige Ziele

#### 2) Laufende Betreuung

- Operative Unterstützung entsprechend der Ziele / vereinbarten Aufgabenverteilung
- Nachhalten der Aufgabenumsetzung
- Identifikation von Schwächen im Management und Initiierung eines entsprechenden Moderationsprozesses
- Aufzeigen von „red flags“, d.h. Frühindikatoren, die Schwierigkeiten des Unternehmens andeuten
- Durchsicht des monatlichen Reportings
- Mitarbeit in Gremien des Unternehmens

#### 3) Vorbereitung Anschlussfinanzierung

- spätestens sechs Monate vor Kapitalbedarf: Initiierung eines Workshops mit Gründer, Investmentmanager zur Planung der Fundraisings
- Unterstützung des Gründers bei Update Businessplan, Erstellung Präsentation
- ggfs. Ansprache von potentiellen Investoren (in Absprache mit Gründer und Investmentmanager, muss separat beauftragt werden)

Die Aktivitäten der Coaches sind eng mit den Unternehmen und dem betreuenden Investmentmanager beim High-Tech Gründerfonds abzustimmen.