

1. Wie kontaktiere ich den HTGF?

Verschiedene Wege der Kontaktaufnahme.

Die Kontaktaufnahme kann auf verschiedenen Wegen erfolgen:

- Persönlich z.B. auf Veranstaltungen, bei denen ein Vertreter des HTGF vor Ort ist (Businessplanwettbewerbe, Gründerveranstaltungen, Sprechtag an Universitäten etc.)
- Per Telefon oder Mail (Kontaktinformationen auf unserer Website)
- Über eine Empfehlung z.B. durch einen Inkubator, ein Gründerzentrum oder einen Coach

2. Welche Unterlagen muss ich einreichen? Bei wem?

Eine Übersicht über einzureichende Unterlagen.

Ein Executive Summary, ein Pitch Deck, ein ausführlicher Businessplan oder eine aussagekräftige Präsentation sind Voraussetzung damit wir einen ersten Eindruck von Ihrem Unternehmen gewinnen können. Am Besten reichen Sie die Unterlagen beim Investment Manager ein, mit dem Sie im Vorfeld bereits Kontakt hatten. Das gesamte Team finden Sie auf unserer Website. Alternativ können Sie Ihre Unterlagen an info@htgf.de schicken.

3. Auf welche Punkte legt der HTGF besonderen Wert?

Für den HTGF sind folgende 3 Punkte essentiell:

- die **Gründungs idee** auf technologischer Basis,
- das **Managementteam**, das die Idee umsetzt und
- das **Geschäftskonzept** bzw. der Businessplan, der aufzeigt, wie das Team die Idee umsetzen möchte.

Was uns wichtig ist.

4. Wie geht es danach intern beim HTGF weiter?

Nachdem Sie uns Ihre Unterlagen zugeschickt haben werden diese je nach Technologiebereich in einem ersten Schritt von einem Investment Manager und einem erfahrenen Projektleiter darauf geprüft, ob Sie prinzipiell die Anforderungen für eine Beteiligung durch uns erfüllen. Im Allgemeinen erhalten Sie nach einer Woche das erste Feedback.

Was passiert intern mit den eingereichten Unterlagen.

5. Was passiert als nächstes: persönliches Gespräch etc ...?

Ist die Idee aussichtsreich, sind alle Kriterien erfüllt und können wir uns vorstellen alleine oder mit anderen Partnern zusammen zu investieren, möchten wir mehr über Ihr Unternehmen erfahren. Hierzu laden wir das gesamte Gründerteam zu einem Termin ein, um Ihre und unsere Fragen in einem persönlichen Gespräch zu besprechen.

Überzeugen Sie in einem persönlichen Gespräch.

6. Wie kann ich im persönlichen Gespräch überzeugen?

Ein Auftreten, welches Vertrauen schafft, und eine gelungene Präsentation, die die Idee auf den Punkt bringt, sind entscheidend. Die Idee muss, auf die Technologie oder die Geschäftsidee bezogen, innovativ und aussichtsreich sein. Das Gründerteam sollte sich vorab außerdem schon dezidiert Gedanken über Marktrelevanz, Wettbewerb und eine realistische Finanzplanung gemacht haben und das auch klar darstellen können. Für uns als Investor ist in erster Linie ein ehrliches, offenes Auftreten wichtig, nur so kann eine Vertrauensbasis entstehen. Am besten Sie versetzen sich in die Rolle eines Investors und überlegen, welche Punkte Sie zu einem Investment bewegen würden.

7. Wie geht es danach weiter?

Haben Sie als Team uns von Ihrer Idee überzeugt und ist Ihr Businessplan mit unseren Mitteln prinzipiell realisierbar, erhalten Sie ein Term Sheet mit unseren Beteiligungskonditionen, welches Sie unterschrieben an den HTGF zurücksenden. Im Anschluss daran beginnen wir mit der detaillierten Prüfung der einzelnen Aspekte Ihres Gründungsvorhabens (Due Diligence).

Term Sheet als Startschuss der Due Diligence.

8. Wie gestaltet sich der Beteiligungsvertrag? Kann man individuell verhandeln oder gibt es Standardverträge?

Nach erfolgreicher Due Diligence und Zustimmung des Investmentkomitees, wird der Beteiligungsvertrag beim Notar unterzeichnet. Es handelt sich bei den Beteiligungsverträgen des HTGFs um Standardverträge, die je nach Kapitalbedarf und der Anzahl und Zusammensetzung weiterer Investoren angepasst werden.

Wie ist der Beteiligungsvertrag aufgesetzt?

9. Was passiert nach dem Vertragsabschluss?

Der HTGF zahlt nach Vertragsabschluss die vertraglich vereinbarten Tranchen aus, die an die Erreichung von Meilensteinen gebunden sind. Hierdurch wird die Liquidität bereitgestellt, die Ihr Unternehmen braucht, um das Entwicklungsvorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen oder „proof of concept“ bzw. bis zur Markteinführung zu führen.

Dabei ist das Managementteam in engem Austausch mit dem betreuenden Investment Manager, der bei Fragen und Problemen zur Seite steht, ohne aber selbst operativ einzugreifen. Der HTGF bietet Gründern außerdem aktiv Kontakte zu Investoren und Multiplikatoren z.B. durch eigene Veranstaltungen wie die High-Tech Partnering Conference oder den Family Day oder ganz Allgemein durch das Netzwerk des HTGFs. Der HTGF unterstützt Sie außerdem, wenn es um Coachingbedarf, Managementergänzungen, Personalrecruiting, Anschlussfinanzierungen etc. geht.

Die Führung des Unternehmens überlassen wir Ihnen, den Gründern.