

Das erste Investment

WIE DU EINEN ÜBERZEUGENDEN FINANZPLAN FÜR INVESTOR:INNEN ENTWIRFST

Inga-Marit Nölle & Dr. Thomas Lindner

11. Juli 2024



**Unser Erfolg ist der
Erfolg unserer Startups**



innoWerft, dein Early Stage Investor & Accelerator

2010

gegründet von SAP, FZI
& Stadt Walldorf

15%

der BW Pre-Seed-
Betreuungsfälle

21

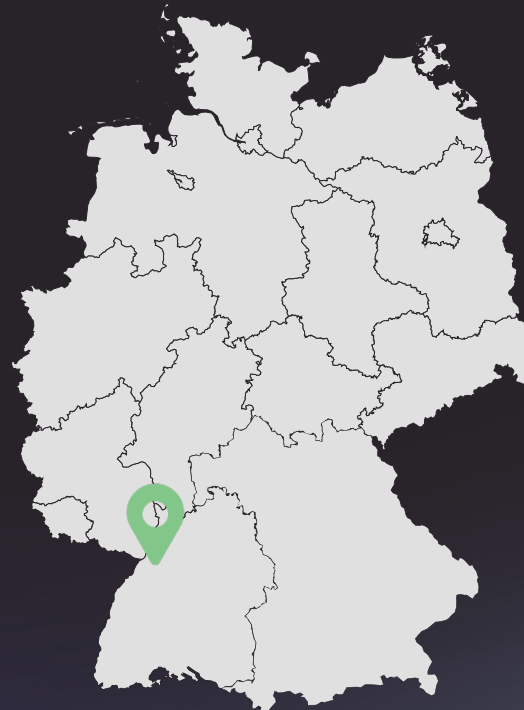
Portfolio-
startups

4

Accelerator

3

Exits



Sitz Walldorf

Fokus

B2B-Tech-Startups

- Nachhaltigkeit
- Arbeiterlosigkeit



Diese Startups schenken uns ihr Vertrauen!

Q•R A G O

LEMONTAPS®

PV²⁺

 **aucobo**
HUMAN CENTRIC SHOPFLOOR DATA

scit lab

 **heliopas.ai**

WÖRK.APP

ACTINATE


Treye Tech

 **ONUAVA**

 **PSYCHOLOGICAL AI**

 **SENSEING**
SENSOR TECHNOLOGY


volcanicblue

 **BETTER
LIFE**

 **Leadnow**


**FAHRSCHULE
360**

chargeIQ

 **AIPERIA**

 **myScribe**
focus on the important points



become111

 freshtaste

 LIMEBIRD

 idana

 VISUAL
ABSTRACT

 FLECS

 BidX

KEYOTA

AWAKE Mobility

 happyhotel

 HCP Sense

IUN 

 LEROMA

Simplify
the Future
of Change

QYMATIX

 VOLEATECH
NETWORKING LINUX COMPANY

 statpile™

carrybots

 Loady

upvisit

 Leanbyte

 FLINKBACK

peers.

 AICU

 cyberinality



greenable



sync2brain
GmbH

sentin

ROMIRO

 paretos

 BLACK FOREST AI

 ARXUM

Quantum
Technologies



 SUSI&JAMES
SMART DIGITAL EMPLOYEES

 KnowKit

 WRS
ENERGIE

DEEPVA 

AIRUX
DIFFERENT THINKING.
BETTER MEASURING.

SAM
DIMENSION

 Panos.AI

 Quantagonia

 ventecon

 CloudMent

 PREML

 reLi



 symovo
we enhance your logistics

aiomatic

 apic.ai

dreamteam

 iCODOS

PEER  OX



Das sind wir



Inga-Marit Nölle
Head of Finance & Investment



Dr. Thomas Lindner
Geschäftsführer



Investment Partners:



Corporate Partners:



DAS ERSTE INVESTMENT



Überzeuge VCs durch deine Pitchdeck-Struktur!

1. Titel
2. Problem
3. Lösung
4. Value Proposition
5. Business Model
6. Marktgröße
7. Go-to-Market-Plan
8. Wettbewerb
9. Finanzplan und Kennzahlen
10. Gründer:innenteam
11. Erreichte Meilensteine & Kapitalverwendung
12. Kontaktdaten



Überzeuge VCs durch deine „Equity-Story“!



Akteure



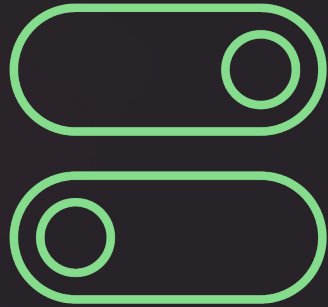
Argumente



Beweise



Überzeuge VCs durch deinen Finanzplan!



Entscheidungsgrundlage



Ressourcenoptimierung



Liquiditätsmanagement



DEIN FINANZPLAN



Gewinn- und Verlustrechnung als Logik

1. Umsatzerlöse
2. Kosten der Umsatzerlöse
3. Bruttoergebnis vom Umsatz
4. Betriebliche Aufwendungen
5. Betriebsergebnis (EBIT)
6. Finanzielle Erträge und Aufwendungen
7. Ergebnis vor Steuern (EBT)
8. Steuern
9. Jahresüberschuss/-fehlbetrag



Vereinfachte Form für frühphasige Startups

1. Umsatzerlöse
2. Kosten der Umsatzerlöse
3. Bruttoergebnis vom Umsatz
4. Betriebliche Aufwendungen
5. Betriebsergebnis (EBIT)



Vereinfachte Form für frühphasige Startups

1. Umsatzerlöse
2. Kosten der Umsatzerlöse
3. Bruttoergebnis vom Umsatz
4. Betriebliche Aufwendungen
5. Betriebsergebnis (EBIT)

Umsatzplanung



Vereinfachte Form für frühphasige Startups

- | | |
|------------------------------|---------------|
| 1. Umsatzerlöse | |
| 2. Kosten der Umsatzerlöse | Umsatzplanung |
| 3. Bruttoergebnis vom Umsatz | |
| 4. Betriebliche Aufwendungen | Kostenplanung |
| 5. Betriebsergebnis (EBIT) | |



Vereinfachte Form für frühphasige Startups

Umsatzplanung

Kostenplanung

Liquiditätsplanung



Startup XY													2024
	Q1'2024			Q2'2024			Q3'2024			Q4'2024			
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	
G&V	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Churn													0
Total ARR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MRR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue													0
Einnahmen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1													0
XY2													0
Direkte Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohertrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal													0
Miete													0
Versicherungen und Beiträge													0
Marketing & Werbekosten													0
Reisekosten													0
Material & Infrastruktur													0
Softwaremiete													0
Fortbildungskosten													0
Rechts-und Steuerberatung													0
Sonstige Kosten													0
Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow													
Cashflow In													
Cashflow Out													
Ending Balance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Runway													



Startup XY													2024
	Q1'2024			Q2'2024			Q3'2024			Q4'2024			
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	
G&V	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Churn													0
Total ARR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MRR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue													0
Einnahmen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1													0
XY2													0
Direkte Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohertrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal													0
Miete													0
Versicherungen und Beiträge													0
Marketing & Werbekosten													0
Reisekosten													0
Material & Infrastruktur													0
Softwaremiete													0
Fortbildungskosten													0
Rechts-und Steuerberatung													0
Sonstige Kosten													0
Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow													
Cashflow In													
Cashflow Out													
Ending Balance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Runway													

Kostenplanung



Startup XY													2024
	Q1'2024			Q2'2024			Q3'2024			Q4'2024			
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	
G&V	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Churn													0
Total ARR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MRR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue													0
Einnahmen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1													0
XY2													0
Direkte Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohertrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal													0
Miete													0
Versicherungen und Beiträge													0
Marketing & Werbekosten													0
Reisekosten													0
Material & Infrastruktur													0
Softwaremiete													0
Fortbildungskosten													0
Rechts-und Steuerberatung													0
Sonstige Kosten													0
Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow													
Cashflow In													
Cashflow Out													
Ending Balance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Runway													

Liquiditätsplanung

Liquiditätsplanung



Startup XY														2024
		Q1'2024			Q2'2024			Q3'2024			Q4'2024			
		Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	
G&V		Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Churn														0
Total ARR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MRR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue														0
Einnahmen		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1														0
XY2														0
Direkte Kosten		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohhertrag		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal														0
Miete														0
Versicherungen und Beiträge														0
Marketing & Werbekosten														0
Reisekosten														0
Material & Infrastruktur														0
Softwaremiete														0
Fortbildungskosten														0
Rechts-und Steuerberatung														0
Sonstige Kosten														0
Kosten		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBIT		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow														
Cashflow In														
Cashflow Out														
Ending Balance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Runway														

Umsatzplanung

Kostenplanung

Liquiditätsplanung



UMSATZPLANUNG



Startup XY	Q1'2024			Q2'2024			Q3'2024			Q4'2024			2024
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	
G&V	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll
Churn													0
Total ARR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MRR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue													0
Einnahmen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1													0
XY2													0
Direkte Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohhertrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0



1. Revenue Streams definieren

- Woher kommen deine Umsätze?
 - Verkäufe
 - Förderprojekte → „sonstige Erlöse“
- Inwiefern ist es möglich wiederkehrende Umsätze zu erzielen?
 - Softwarelizenz, Pay per Use, Abonnement, jährliche Wartung, etc.
- Eigene Metriken des Preismodells als „Hilfsgrößen“ nutzen:
 - Richtwerte für SaaS: mind. 100 T ARR bei Seed-Finanzierung; mind. 1 Mio ARR bei Series-A-Finanzierung



2. Metriken, die Umsätze prognostizieren

- $ARR = \text{Annual Recurring Revenue}$
- $\text{New ARR} = \text{ARR, der aus neu gewonnenen Kunden kommt}$
- $\text{Churn} = \text{Verlorener Umsatz durch Kündigungen}$
- $\text{Total ARR} = \text{ARR Vormonat} + \text{New ARR} - \text{Churn}$
- $\text{MRR} = \text{Darstellung wiederkehrender Umsätze auf Monatsbasis}$
- $\text{Non Recurring Revenue, z.B. Setup Fee}$



3. Weitere Revenuestreams?

- Fokus!
- Förderprojekte versprechen oftmals große Summen, lenken aber vom Kerngeschäft ab.
- Investoren wollen Umsätze im Zielgeschäftsmodell sehen!



4. Absätze modellieren

- Aktivitätsorientiert
 - Wie kann ich realistisch durch meinen Personaleinsatz wachsen?
- Wachstumsrate
 - Wunsch nach monatlichen Wachstumsraten um mind. 10-20 %
 - Faustformel Jahreswachstum: Triple (x3) – Triple (x3) – Double (x2) – Double (x2)



5. Direkte Kosten

- Welche Kosten lassen sich direkt den verkauften Gütern zuordnen?
- Beispiele:
 - Server- und Hosting-Kosten
 - Kosten für APIs von Drittanbietern
 - Gehälter für Support-Mitarbeitende
 - Zahlungstransaktionsgebühren



6. Rohertrag

- Rohertrag = Gross Profit
- Oft interessiert der Prozentwert = Gross Margin
- Typischerweise um 90% bei SaaS-Startups



KOSTENPLANUNG



1. Gliederung der Kosten

- Es gibt unterschiedliche Wege, die Kosten zu gliedern
- Beispiel:
 - Personalkosten
 - Miete
 - Versicherungen & Beiträge
 - Marketing & Werbekosten
 - Reisekosten
 - Material & Infrastruktur
 - Softwaremiete
 - Fortbildungskosten
 - Rechts- & Steuerberatung
 - Sonstige Kosten



2. Personalplanung

- Häufig Grundlage der Kostenplanung
- In der Regel der größte Kostenblock
- 2. Blatt in einer Excel-Datei



Startup XY						
Personalplanung						
		FTE	Jahresgehalt (AN-Brutto)	Lohnneben- kosten	Datum Eintritt	Datum Austritt
CEO / Founder		1,0				
COO / Founder		1,0				
Backoffice		0,5				
HR Manager		1,0				
General & Admin						
<i>FTE</i>		3,5				
CSO / Founder		1,0				
Sales Manager		1,0				
Marketing Manager		1,0				
Sales & Marketing						
<i>FTE</i>		3,0				
CTO / Founder		1,0				
Developer		1,0				
Research & Development						
<i>FTE</i>		2,0				
Customer Support Manager		1,0				
DevOps Engineer		1,0				
Implementation Manager		1,0				
Personal für CoGS						
<i>FTE</i>		3,0				
Personalkosten						
<i>Total FTE</i>		11,5				
Headcount						



2. Personalplanung

- Kategorien bilden
- Gründer:innengehälter gesondert ausweisen
- Lohnnebenkosten (ca. 20%) einplanen
- Gehaltserhöhungen der Mitarbeitenden berücksichtigen
- FTE (Vollzeitäquivalente) & Headcount angeben
- Bedenken, dass Produktivität steigen sollte
- Bedenken, dass neue Mitarbeiter verzögert produktiv werden
- Wettbewerbsfähige Gehälter planen



Was sind wettbewerbsfähige Gehälter?

- Mit anderen Gründer:innen sprechen
- Erfahrungen von Investor:innen zu bestimmten Rollen einholen
- Quellen nutzen:



Destatis



Stepstone-
Gehaltsreport



Robert Half-
Gehaltsübersicht



Was ist ein angemessenes Gründer:innen-Gehalt?

- Abhängig von Alter und Erfahrung der Gründer:innen
- Beachten, dass Geld im Unternehmen häufig mehr nützt, als Geld außerhalb des Unternehmens
- Investierende erwarten Beteiligung am Risiko durch Lohnzurückhaltung
- Gründer:innen-Gehälter steigen typischerweise nach Finanzierungsrunden oder nach Umsatz-Meilensteinen an
- Zu Beginn: An Exist-Gründerstipendien orientieren
 - Studierende: 1.000 EUR
 - Technische Mitarbeiter:innen: 2.000 EUR
 - Absolvent:innen mit mind. einem Hochschulabschluss: 2.500 EUR
 - Promovierte: 3.000 EUR



Creandum Founder Compensation Guide



3. Kosten für Miete

- Hinterfragen, ab welchem Zeitpunkt man ein physisches Büro benötigt
- In Startup-Zentren nach guten Angeboten suchen
- Häufig Zeiträume, in denen keine Zahlungen notwendig sind
- Startup-Zentren als guter Ort, um Wissen und Erfahrungen auszutauschen



3. Kosten für Versicherungen & Beiträge

- IHK-Mitgliedsbeitrag
 - Staffelung nach Gewinnen, am Anfang ca. 150 EUR pro Jahr
- Haftpflicht-Versicherung
 - Ca. 100 EUR bis 2.000 EUR pro Jahr
 - Abhängig von Größe, Branche, Deckungssumme, etc.
- Ab einem bestimmten Zeitpunkt lohnt der Abschluss einer D&O-Versicherung
 - Ca. 1.000 EUR bis 5.000 EUR
 - Abhängig von Größe, Branche, Deckungssumme, etc.
- Rundfunkbeitrag
 - Ab 6,12 EUR
 - Abhängig von Betriebsstätten und Mitarbeiter:innen-Anzahl



4. Marketing & Werbekosten

- Werden im Hinblick auf eure Go-To-Market-Strategie hinterfragt
- Zu Beginn kann man viele Maßnahmen „testen“
- Über innoWerft können Startups Credits erhalten
 - Zum Beispiel für Hubspot



5. Softwaremiete

- Mit wachsender Anzahl von Mitarbeitenden steigen die Lizenzkosten
- Genau prüfen, dass man keine ungenutzten Lizenzen zahlt
- Über innoWerft können Startups Credits erhalten
 - Zum Beispiel für Office 365



6. Fortbildungskosten

- Feste Budgets für Mitarbeitende festlegen
- In unserer heutigen Welt gibt es sehr viel kostenfreien Content, der Gründer:innen wirklich voran bringt



7. Rechts- & Steuerberatungskosten

- Rechtskosten für Finanzierungsrunden kalkulieren
 - Rechtsanwaltliche Beratung
 - Notariat
 - Handelsregister (Achtung vor Scam!)
- Je größer die Finanzierungsrunde, umso höher die Kosten
- Verhandlungsgeschick nutzen
- Kosten für Gesellschaft beschränken, jeder trägt seine eigenen Kosten
- Steuerberatung: Sehr unterschiedliche Kosten
 - Abhängig von Anzahl der Mitarbeitenden
 - Viele Angebote einholen!
 - Andere Gründer:innen auf Ihre Erfahrungen ansprechen



Kosten im Auge behalten

- In einer kritischen Situation ist es essenziell, dass ihr die Kosten schnell herunterfahren könnt
- Kosten und Umsatzverhältnis im Auge behalten
- Mit anderen Gründer:innen über Budgets austauschen



LIQUIDITÄTSPLANUNG



Cashflow
Cashflow In
Cashflow Out
Ending Balance
Runway

00000000000000



1. Cashflow

- Überlegen, inwiefern Umsatz und Cashflow sich verzögern
 - Wie kann man das in der Planung berücksichtigen?
- Liquidität immer puffern
- No-Brainer: Liquidität muss immer positiv sein!
- In der Finanzplanung für Invests wird der Cashflow genutzt, um zu zeigen, wann Investments notwendig sind



1. Cashflow

- Immer wieder müssen Startups Insolvenz anmelden, weil sie die Liquidität falsch eingeschätzt haben:
 - Startup: „Die Investoren wollten kein Geld mehr geben“
 - Investoren: „Die Gründer:innen hatten kein gutes Liquiditätsmanagement“
- Finanzierungsrunden rechtzeitig vor Cash-Out einplanen
 - Finanzierungsrunde dauert häufig bis zu 6 Monaten



DARAUF MÜSST IHR ACHTEN!



**So einfach wie möglich, so
komplex wie nötig!**



Zeithorizont:
3 Jahre monatliche Planung,
2 Jahre jährliche Planung



Angemessenes Umsatz- Wachstum:

$$x_3 - x_3 - x_2 - x_2$$



Finanzierungsstrategie darstellen: Wann finden Folgeinvestments statt?



**Finanzplan als Steuerungstool
nutzen!**

Soll-Ist-Abgleich



Startup XY																			
	Q1'2024									Q2'2024									
	Januar			Februar			März			April			Mai			Juni			
G&V	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	
MRR	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	
Non-Recurring Revenue			-			-			-			-			-			-	
Einnahmen	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	
XY1			-			-			-			-			-			-	
XY2			-			-			-			-			-			-	
Direkte Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	
Rohertrag	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	
Personal			-			-			-			-			-			-	
Miete			-			-			-			-			-			-	
Versicherungen und Beiträge			-			-			-			-			-			-	
Marketing & Werbekosten			-			-			-			-			-			-	
Reisekosten			-			-			-			-			-			-	
Material & Infrastruktur			-			-			-			-			-			-	
Softwaremiete			-			-			-			-			-			-	
Fortbildungskosten			-			-			-			-			-			-	
Rechts-und Steuerberatung			-			-			-			-			-			-	
Sonstige Kosten			-			-			-			-			-			-	
Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	
EBIT	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	
Cashflow																			
Cashflow In																			
Cashflow Out																			
Ending Balance	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		
Runway																			



**Finanzplan wächst
mit Startup mit!**



Startup XY	Q1'2024			Q2'2024			Q3'2024			Q4'2024			2024	
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember		
G&V	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	Soll	
MRR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue														0
Einnahmen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1														0
XY2														0
Direkte Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohhertrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal														0
Miete														0
Versicherungen und Beiträge														0
Marketing & Werbekosten														0
Reisekosten														0
Material & Infrastruktur														0
Softwaremiete														0
Fortbildungskosten														0
Rechts-und Steuerberatung														0
Sonstige Kosten														0
Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow														
Cashflow In														
Cashflow Out														
Ending Balance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Runway														



Startup XY		Q1'2024																		Q2'2024																		Q3'2024																	
		Januar			Februar			März			April			Mai			Juni			Juli			August			September																													
G&V	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ																									
MRR	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -																									
Non-Recurring Revenue			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Einnahmen	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -	0		0 ✓ -																									
XY1			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
XY2			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Direkte Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -																									
Rohertrag	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -																									
Personal			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Miete			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Versicherungen und Beiträge			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Marketing & Werbekosten			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Reisekosten			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Material & Infrastruktur			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Softwaremiete			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Fortbildungskosten			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Rechts-und Steuerberatung			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Sonstige Kosten			-			-			-			-			-			-			-			-			-			-																									
Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -																									
EBIT	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -	0	0	✓ -																									
Cashflow																																																							
Cashflow In																																																							
Cashflow Out																																																							
Ending Balance	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0																										
Runway																																																							



Startup XY													
		Q1'2024						Q2'2024					
		Januar		Februar		März		April		Mai		Juni	
G&V		Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist
MRR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Non-Recurring Revenue													
Einnahmen		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XY1													
XY2													
Direkte Kosten		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rohertrag		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personal													
Miete													
Versicherungen und Beiträge													
Marketing & Werbekosten													
Reisekosten													
Material & Infrastruktur													
Softwaremiete													
Fortbildungskosten													
Rechts-und Steuerberatung													
Sonstige Kosten													
Kosten		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBIT		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cashflow													
Cashflow In													
Cashflow Out													
Ending Balance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Runway													
# Generierte Leads		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
# Gesamtkunden		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Wachstum Gesamtkunden in %		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Revenue Growth MoM		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Revenue pro Kunde		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Kosten pro Kunde		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Gross Margin in %		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
FTE													
Personalkosten pro FTE		n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.



Startup XY	Q1'2024									Q2'2024									Q3'2024		
	Januar			Februar			März			April			Mai			Juni			Juli		
	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ
G&V																					
New ARR						-			-			-			-			-			-
Churn						-			-			-			-			-			-
Total ARR	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
MRR	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Non-Recurring Revenue			-			-			-			-			-			-			-
Einnahmen	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
XY1			-			-			-			-			-			-			-
XY2			-			-			-			-			-			-			-
Direkte Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Rohertag	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Personal			-			-			-			-			-			-			-
Miete			-			-			-			-			-			-			-
Versicherungen und Beiträge			-			-			-			-			-			-			-
Marketing & Werbekosten			-			-			-			-			-			-			-
Reisekosten			-			-			-			-			-			-			-
Material & Infrastruktur			-			-			-			-			-			-			-
Softwaremiete			-			-			-			-			-			-			-
Fortbildungskosten			-			-			-			-			-			-			-
Rechts-und Steuerberatung			-			-			-			-			-			-			-
Sonstige Kosten			-			-			-			-			-			-			-
Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
EBIT	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Cashflow																					
Cashflow In																					
Cashflow Out																					
Ending Balance	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
Runway																					
Generierte Leads durch A																					
Generierte Leads durch B																					
# Generierte Leads	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
Neue Kunden																					
Verlorene Kunden																					
# Gesamtkunden	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
Neue Kunden %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Verlorene Kunden %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Wachstum Gesamtkunden in %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
MRR	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Non-Recurring Revenue	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Revenue Growth MoM	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Revenue pro Kunde	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Kosten pro Kunde	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Gross Margin in %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
FTE																					
Personalkosten pro FTE	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	



**KPIs im Finanzplan, um ein
Steuerungstool zu nutzen!**



Startup XY																		
	Q1'2024						Q2'2024						Q3'2024					
G&V	Januar			Februar			März			April			Mai			Juni		
	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ	Soll	Ist	Δ
New ARR						-			-			-			-			-
Churn						-			-			-			-			-
Total ARR	0	0	-	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲
MRR	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲
Non-Recurring Revenue			-			-			-			-			-			-
Einnahmen	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲
XY1			-			-			-			-			-			-
XY2			-			-			-			-			-			-
Direkte Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Rohertrag	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲
Personal			-			-			-			-			-			-
Miete			-			-			-			-			-			-
Versicherungen und Beiträge			-			-			-			-			-			-
Marketing & Werbekosten			-			-			-			-			-			-
Reisekosten			-			-			-			-			-			-
Material & Infrastruktur			-			-			-			-			-			-
Softwaremiete			-			-			-			-			-			-
Fortbildungskosten			-			-			-			-			-			-
Rechts- und Steuerberatung			-			-			-			-			-			-
Sonstige Kosten			-			-			-			-			-			-
Kosten	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
EBIT	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲	0	0	▲
Cashflow																		
Cashflow In																		
Cashflow Out																		
Ending Balance	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
Runway																		
Generierte Leads durch A																		
Generierte Leads durch B																		
# Generierte Leads	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
Neue Kunden																		
Verlorene Kunden																		
# Gesamtkunden	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
Neue Kunden %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Verlorene Kunden %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Wachstum Gesamtkunden in %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
MRR	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Non-Recurring Revenue	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Revenue Growth MoM	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Revenue pro Kunde	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Kosten pro Kunde	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Gross Margin in %	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
FTE																		
Personalkosten pro FTE	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	



**Verzögerungen von Maßnahmen
und deren Wirkung
berücksichtigen!**



**VC-Investment muss
beschleunigen!**



**Kapitaleffizienz
aktuell wichtig!**



**Finanzplan bildet
Kapitalbedarf ab!**



“Wir wollen eine 2 Millionen-Runde raissen“



“Wir wollen eine 2 Millionen-Runde raissen“

“Wo bilden sich die 2 Millionen im Finanzplan ab?“



Große Zahlen bei VC Investment!



So funktioniert Venture Capital!

- Wenn VCs hohe Summen investieren, müssen Sie ein Vielfaches (10x) aus ihrem Invest herausbekommen
- Der Exit-Erlös ist häufig von Umsätzen und EBIT des Startups abhängig



Rechenbeispiel:

2 Mio EUR Invest $\times 10 = 20$ Mio EUR Exiterlös

2 Mio EUR entspricht 20% Beteiligung

Verkauf bei EBIT-Multiple von 10

Wir brauchen einen Gesamtexiterlös von 100 Mio EUR

EBIT bei Verkauf = 10 Mio EUR



Hier kommst du zum Template!

Triff uns im Länd of
Investors & Corporates
(3. OG) an Stand 3.03!



Q & A





innoWerft

Vielen Dank!