

# Investoren-Studie

## Early-Stage Investments in Startups

P

Philipp  
Timmen  
Consulting



# Ein besonderes Dankeschön

an über 100 Teilnehmer\*innen, Fonds, und weiteren Unterstützer\*innen



## Teilnehmende Fonds & Unternehmen (mit LinkedIn-Verlinkung):

Wayra, Railslove, ennea capital partners, Ulixes Capital Partners, Aeronaut Invest GmbH, Ping Pong Ventures UG, Longfield Invest GmbH, Scale Now GmbH, AW- Brunn International GmbH, Primazon GmbH, Solutio Capital, die Wirkstätten GmbH, Maffei, Ricon GmbH, Carcharodon Capital GmbH, caesar., 4P CAPITAL, Thehighground GmbH

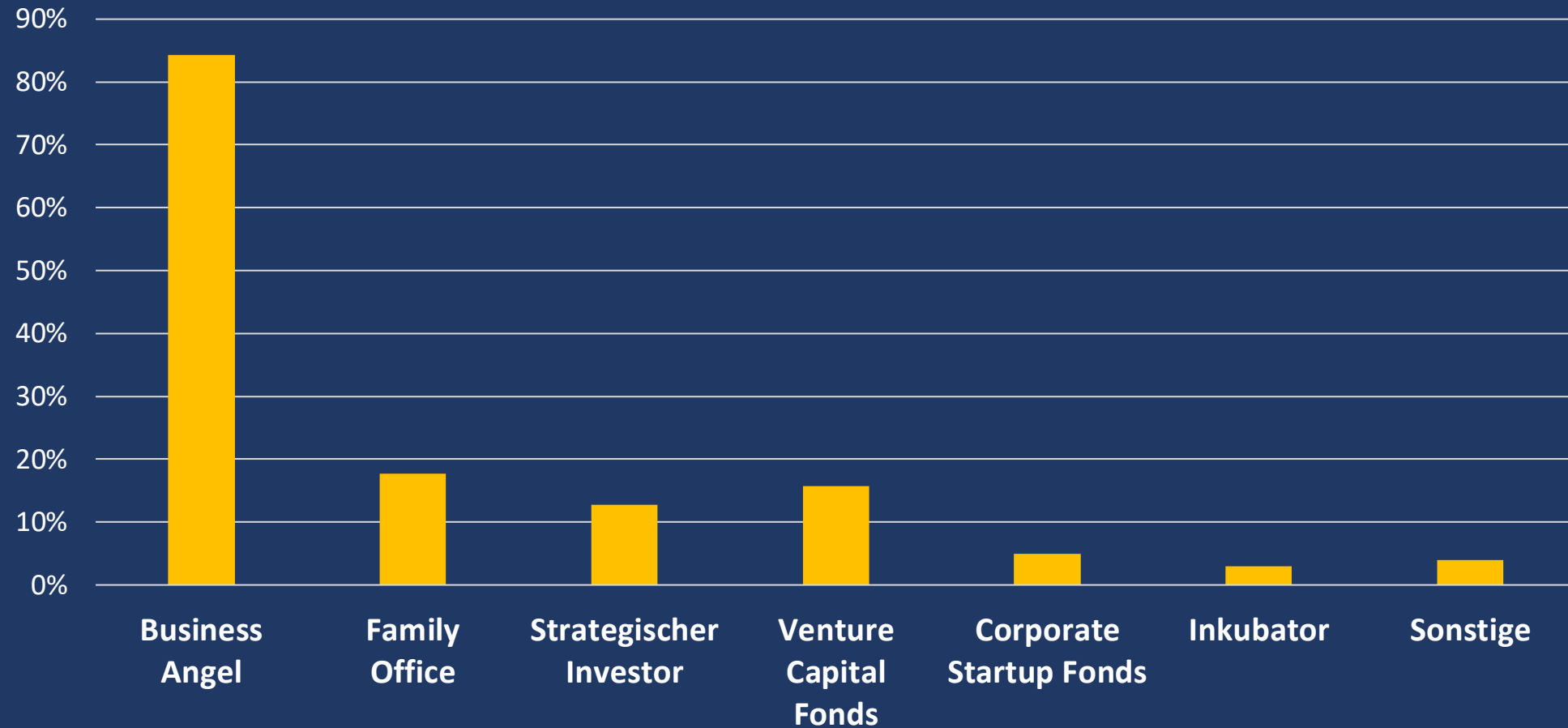
## Ausgewählte Investor\*innen (mit LinkedIn-Verlinkung)

Slaven Grizelj, Cédric SIGOIRE, Fabian J. G. Westerheide, Michael Goldapp, Jan Möllendorf, Dr. Axel Brunn, Klaus-Dieter Langner, Olaf Stichtenoth, Kevin Horntasch, Astrid Freier, Nikolaus D. Bayer, Ingo Schütte, Heiko Hoess, Ferdinand von Fumetti, Volker Dr.-Ing. Kaese, Claudia Baumgart, Peter Romanowski, Jürgen A. Cujé, Dr. Veronika von Heise-Rotenburg, Maximilian Forster, Nicolas Weber, Alexander Lorenz, Rolf Zimmer, Dhruv Gupta, Johanna von Herman-Kim, Detlev Hoch, Laura Bonomini

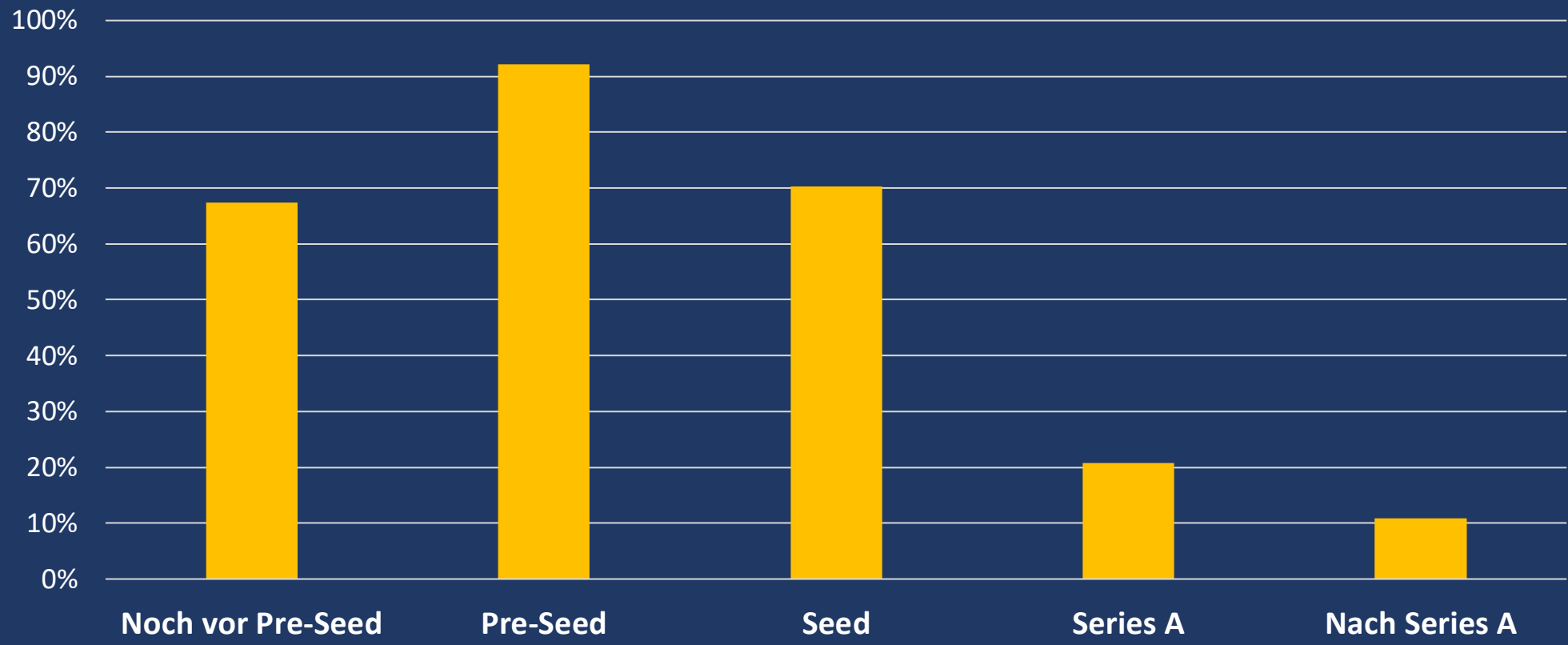
# Worum geht's?

- Eine Studie von Investor\*innen für Gründer\*innen
- Thema: Worauf kommt es an beim Early Stage Fundraising Prozess?
- Teilnehmer: 102 Investor\*innen, Business Angels, VCs, Corporate Funds, Family Offices, ...
- Geographischer Fokus auf Deutschland und DACH
- Studie wurde durchgeführt von Philipp Timmen / Philipp Timmen Consulting
- Die Weiterverbreitung der Ergebnisse ist nur mit Angabe der Originalquelle bzw. mit Verweis auf Philipp Timmen gestattet

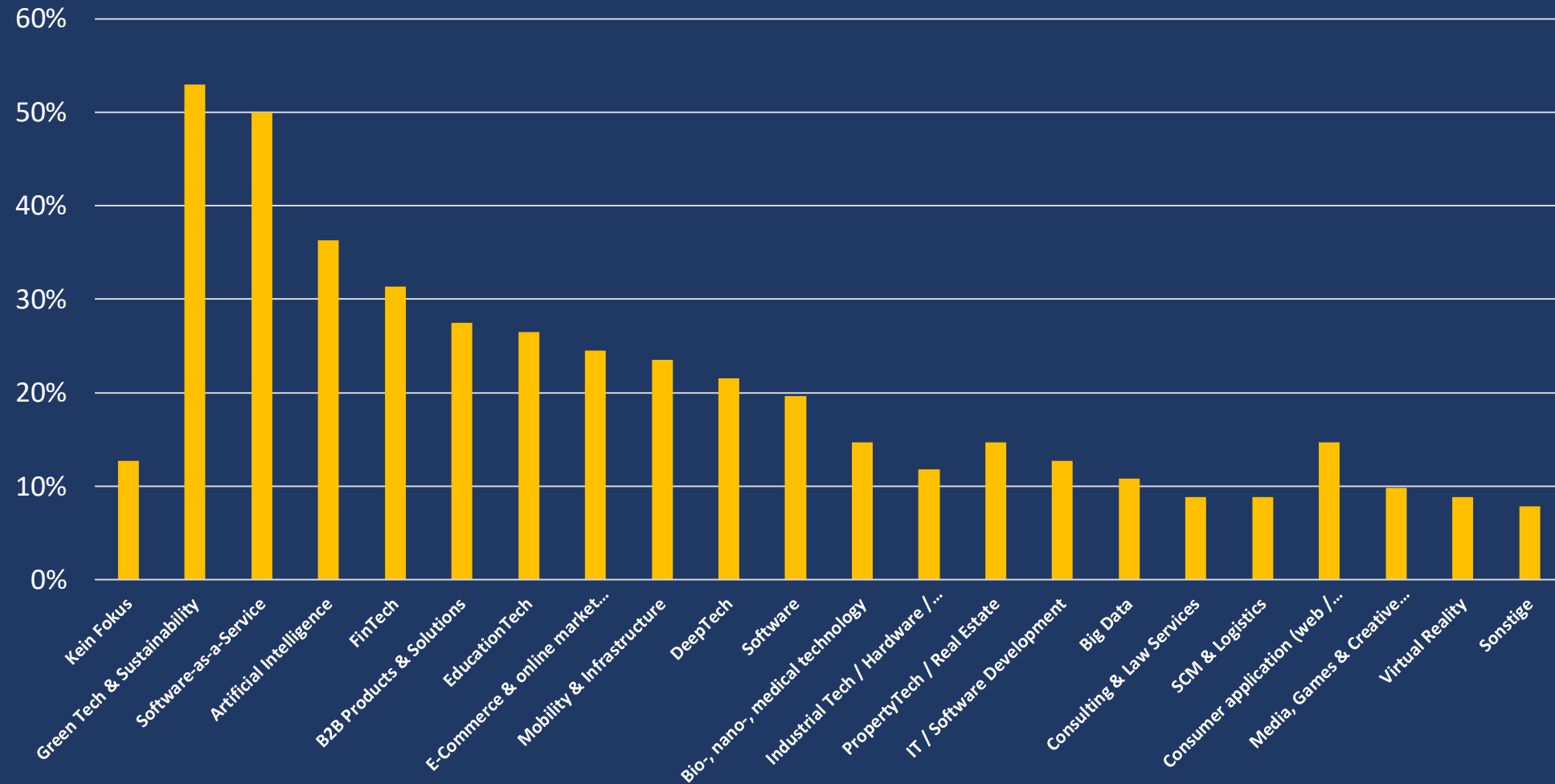
## Du investierst in Startups als ... (102 Teilnehmer)



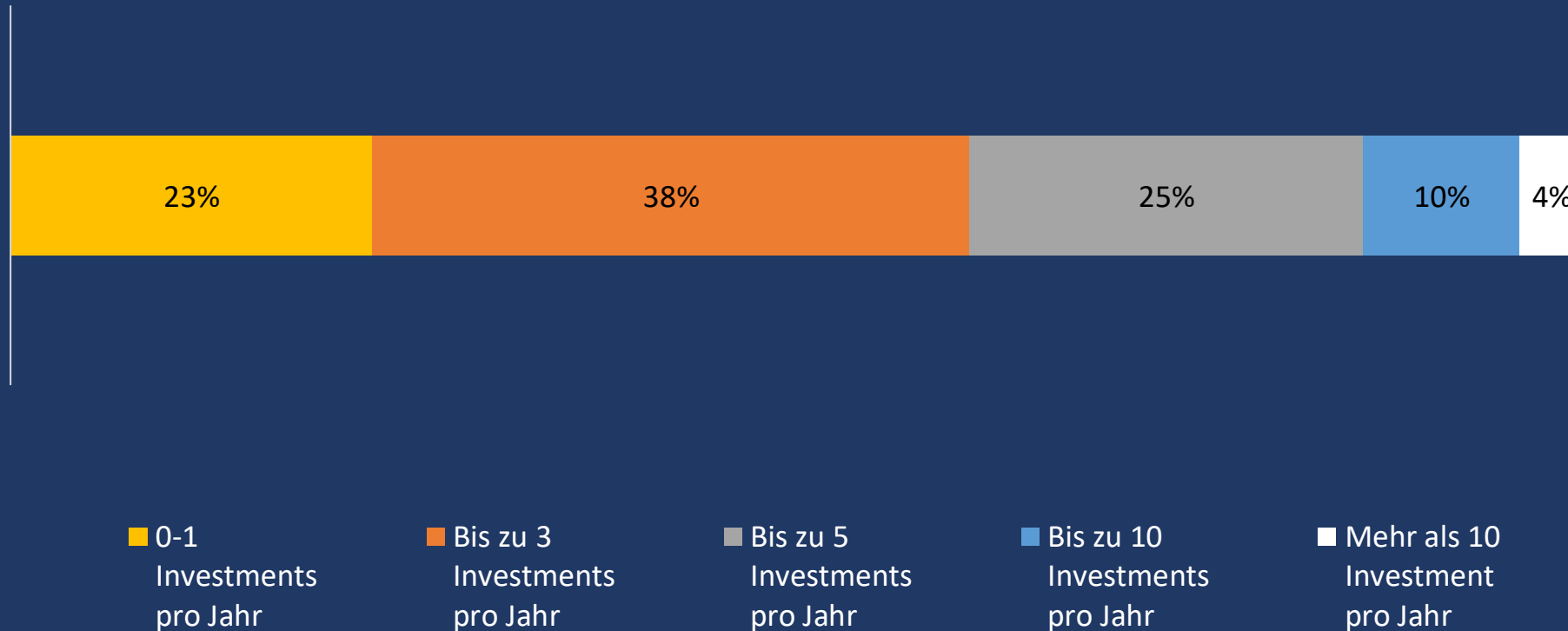
# In welchen Phasen investierst du?



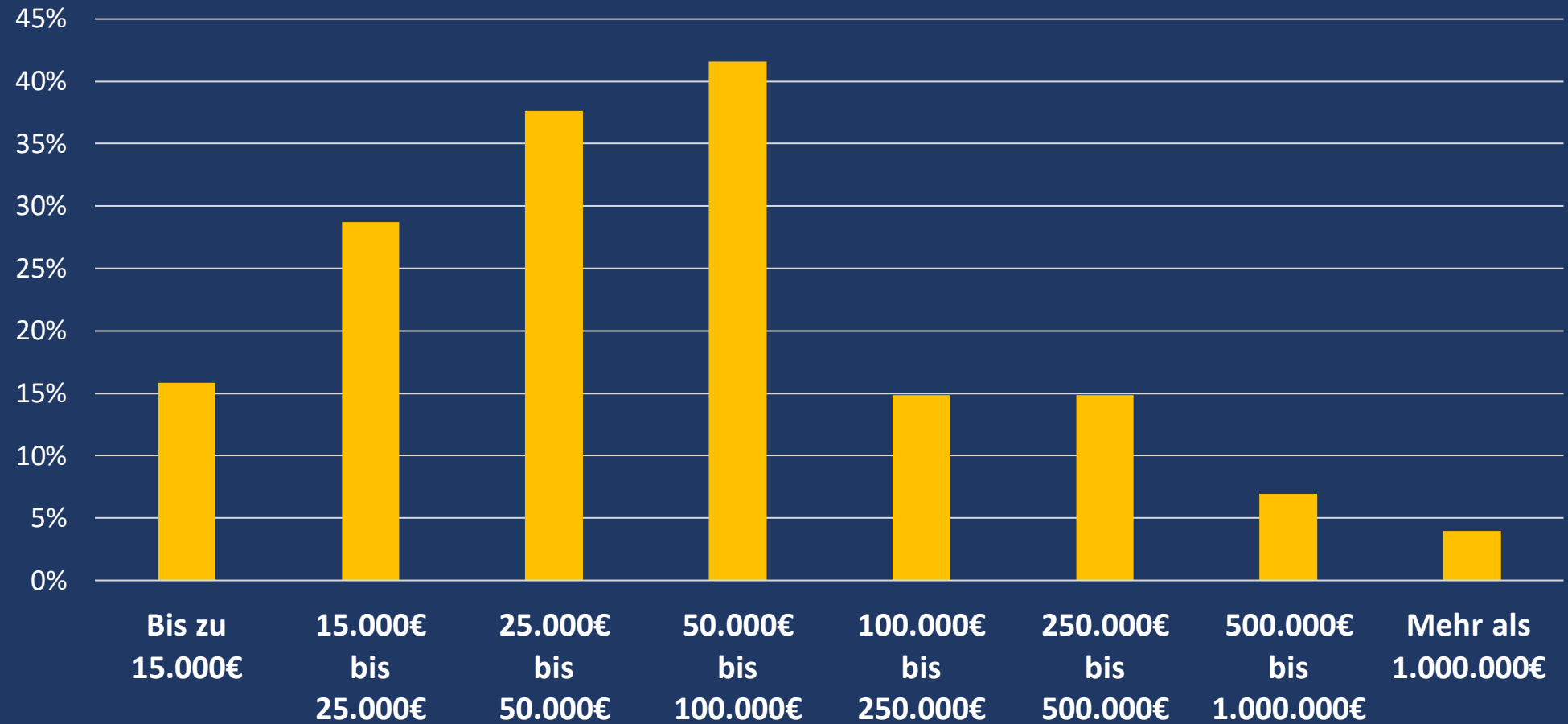
## In welche Felder investierst du präferiert?



## Wie häufig investierst du typischerweise pro Jahr?



## Was ist deine typische Ticket Größe?





## Werden potentielle Deals eher an dich herangetragen oder suchst du pro-aktiv nach Startups und gehst auf diese zu?



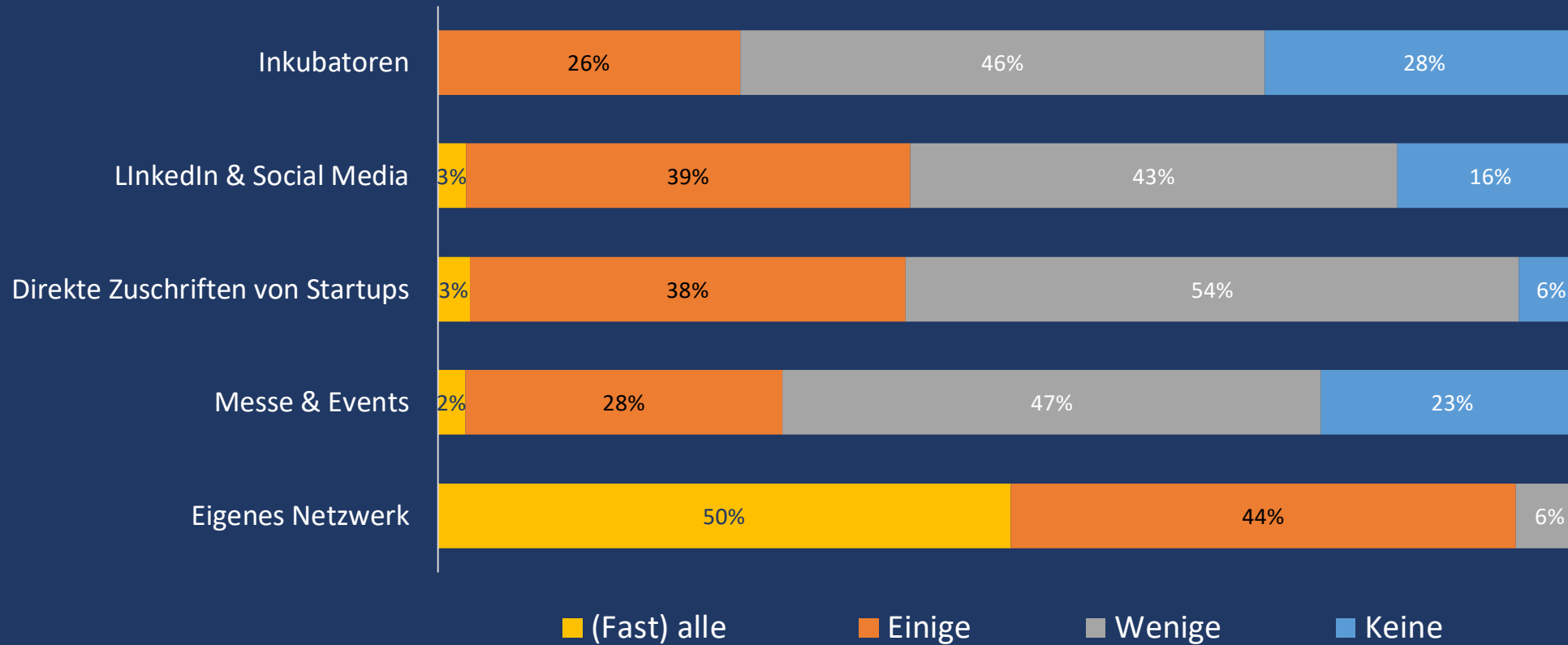
■ Deals werden ausschließlich an mich herangetragen

■ Beides ausgeglichen

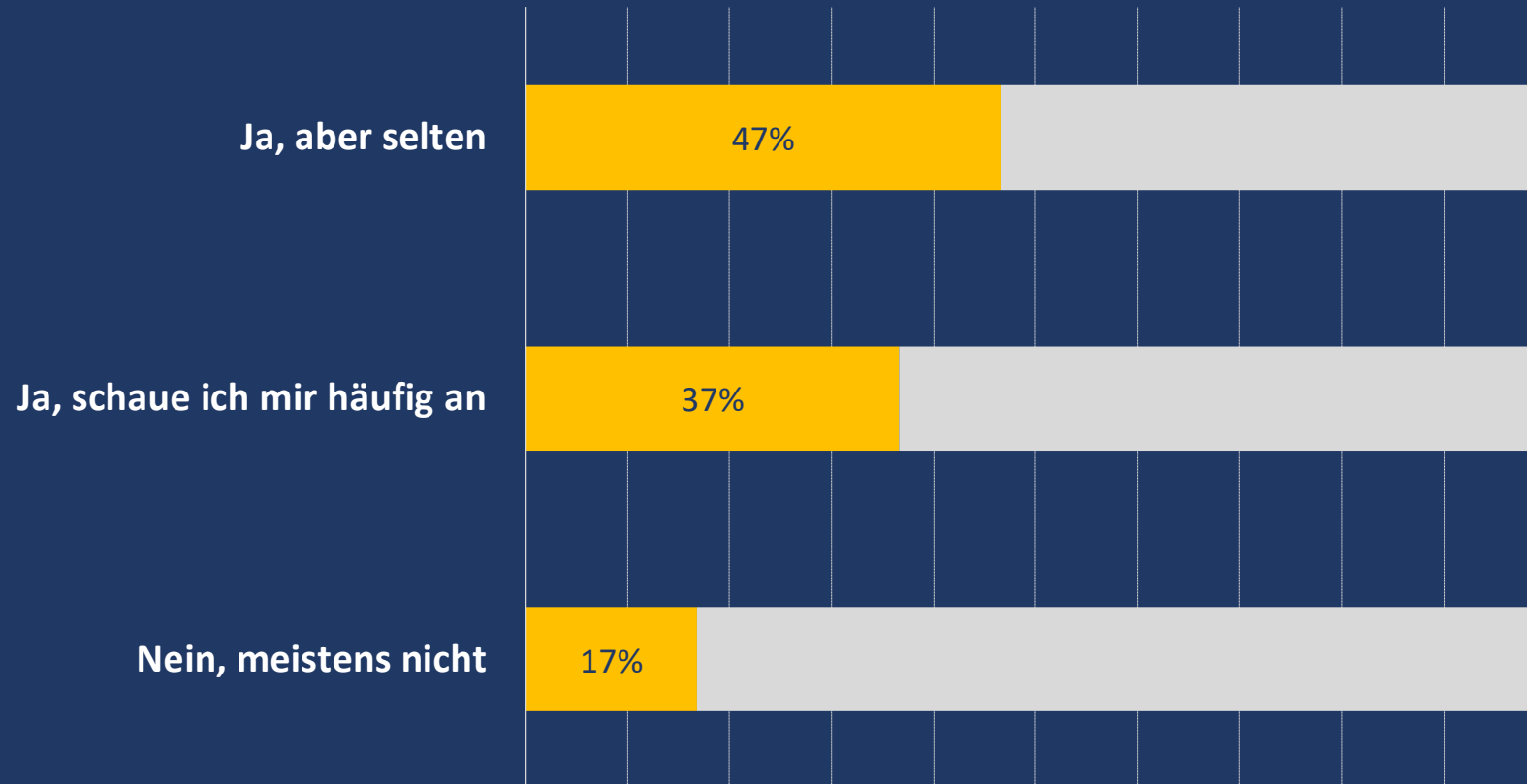
■ Deals werden hauptsächlich an mich herangetragen

■ Ich gehe hauptsächlich pro-aktiv auf Startups zu

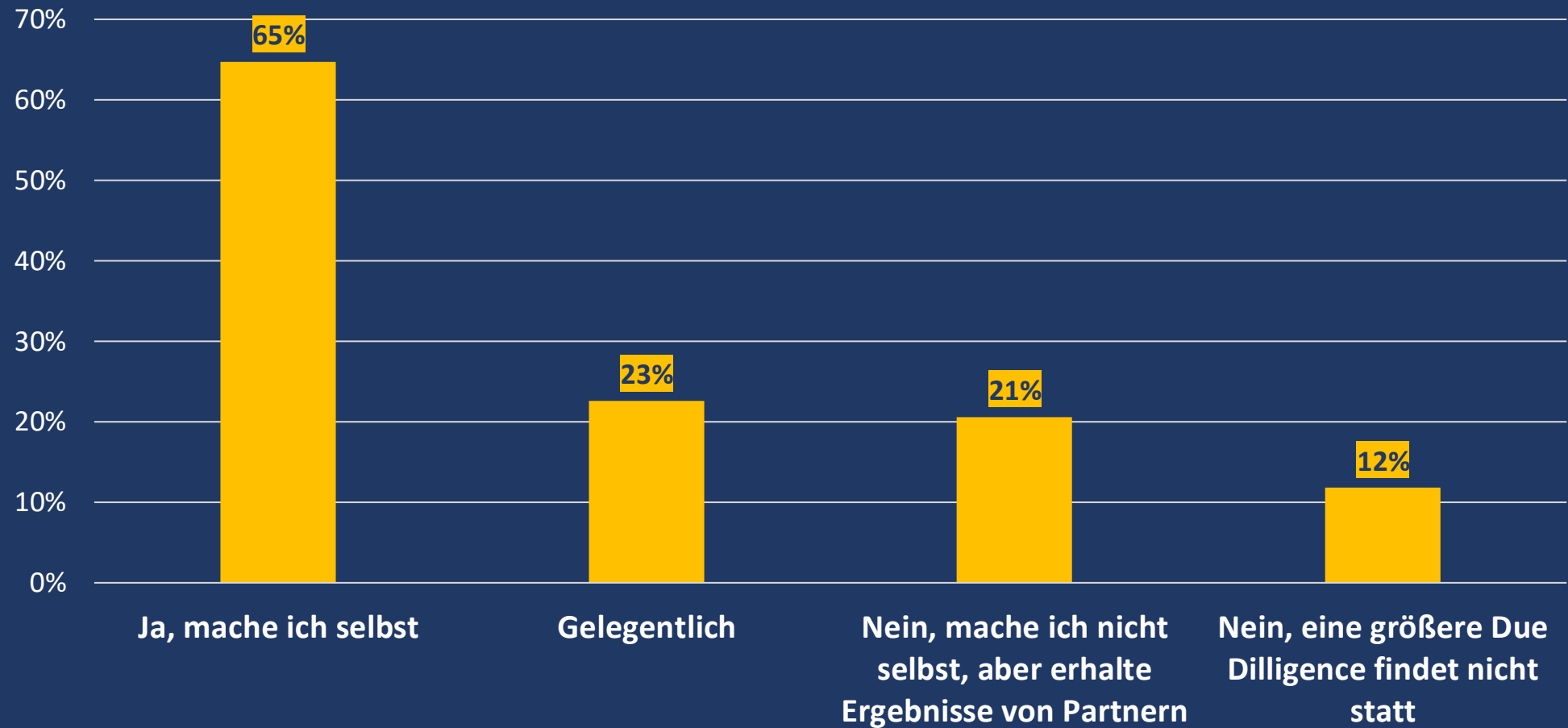
## Über welche Kanäle sourct du die meisten Deals?



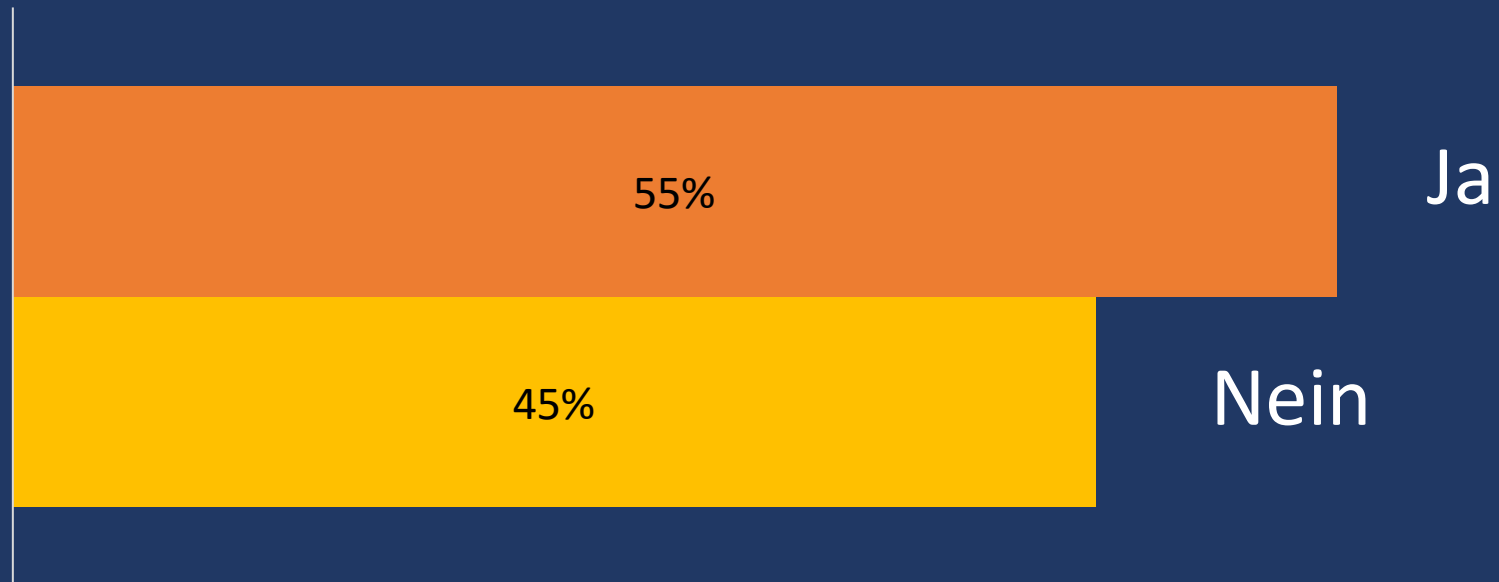
## Reagierst du auf direkt zugesendete Pitch Decks via LinkedIn ohne warmes Intro?



## Machst du selbst eine größere Due Dilligence bevor du investierst?



## Hast du ein eigenes Due Dilligence Framework mit fest definierten Kriterien?



# Welche Kriterien wendest du an?

Tech DD, Ref calls, Produkt Deep Drive

Abhängig von Startup und Markt: bspw CAC, Churn, CLTV

Hauptsächlich Kriterien Richtung Team und Zuversicht/Potenzial für eine gute Execution

Team, Timing, Technology

Marktchancen, BusCase, GründerScreening

Ich beschäftige mich ausschliesslich mit dem Mehrwert für Anwender & Kunden

branchenübliche KPI's, legal framework, IP check, etc

Verschiedene Auswahlverfahren

Team, Tech, Competition

Team, Idee, Geschäftsmodell, Markt, Sales

Team, Produkt, Markt, Wettbewerb, Vertrieb, Marketing

tech, legal, financial & commercial due diligence

Grundsätzliche Sinnhaftigkeit + langfristige Erfolgchancen des Cases + Hardfacts (Businessplan, KPIs, etc.) + Softfacts (Professionalität des Gründerteams)

Female Founders, Market, impact, experience as founder, experience in the Market, burn rate, Team, purpose, traction

Business Model, Team, USPs, Scalability, Konkurrenz

Industrie, Team, Case, Angels

Brand, Team, Nachhaltigkeit, Marktgröße (TAM, SAM etc), Konkurrenz, Financial projection

Geschäftsmodellanalyse, Hintergrund zu den handelnden Personen etc.

Team

Problem/Solution Fit, Market (size & competitors), Financial KPIs, Team

Team, Produkt, Traktion, Markt

Sehr detailliertes Framework mit vielen verschiedenen Komponenten und Unterthemen  
3-Phasen DD Prozess zu Team >> Business Case >> Simulationsworkshop. Strategische Reviewfelder je nach Phase

Team, Value Proposition, Technologie, Markt, Geschäftsmodell

eigenes Framework

meine Checklist umfasst 21 Seiten

We conduct business due diligence, tech (if needed), financial and accounting, and legal

Custom criteria catalogue

Fits the startup our investments thesis, what's the founders team-setup, level of uniqueness of the product/service, traction/revenue/ambassadors, what does the business model look like.

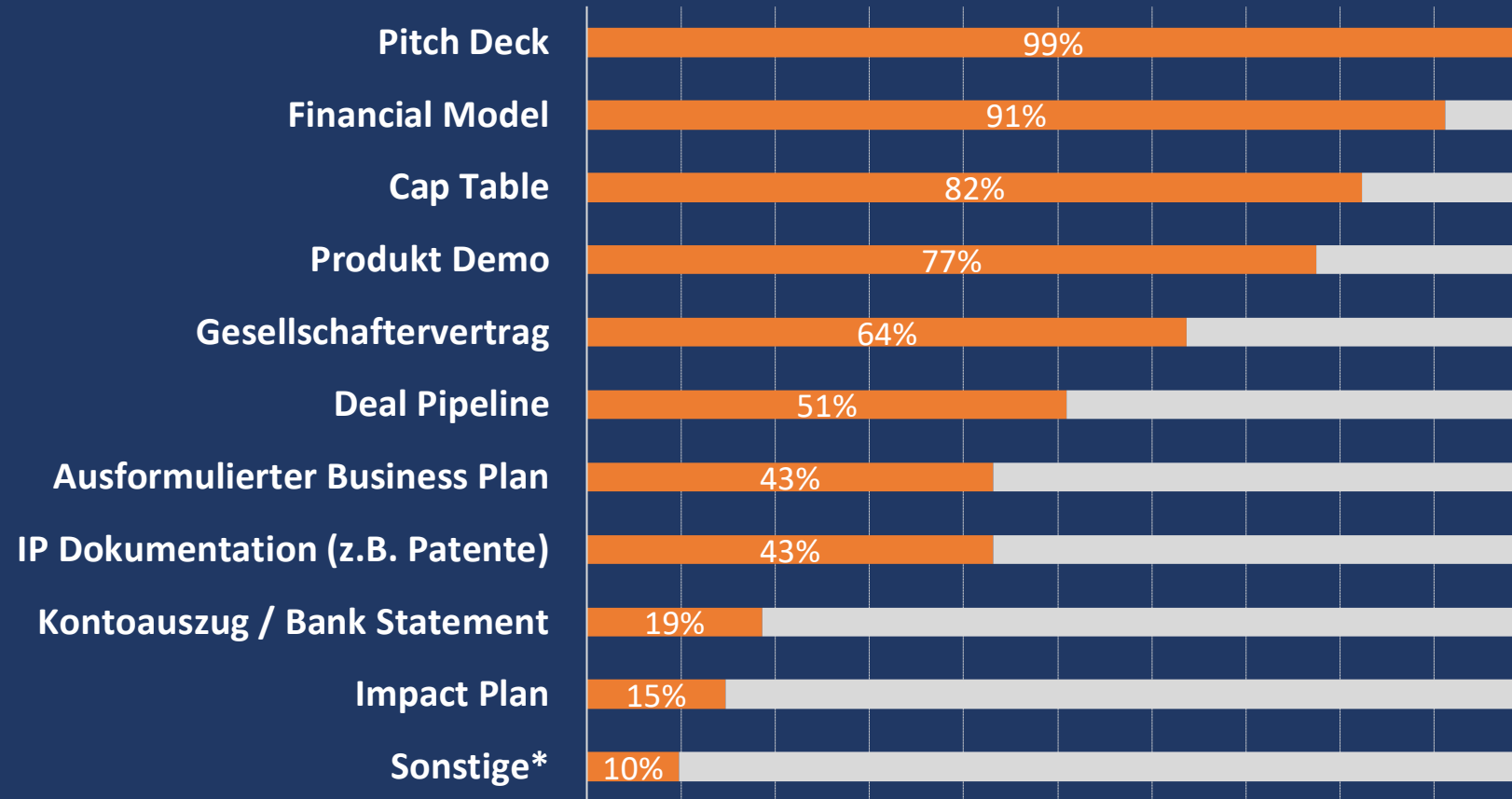
Outstanding team, targeted market large enough, 100x potential, scalability

Due diligence defined by associated Angel Group

Both quantitative economic and qualitative parameters

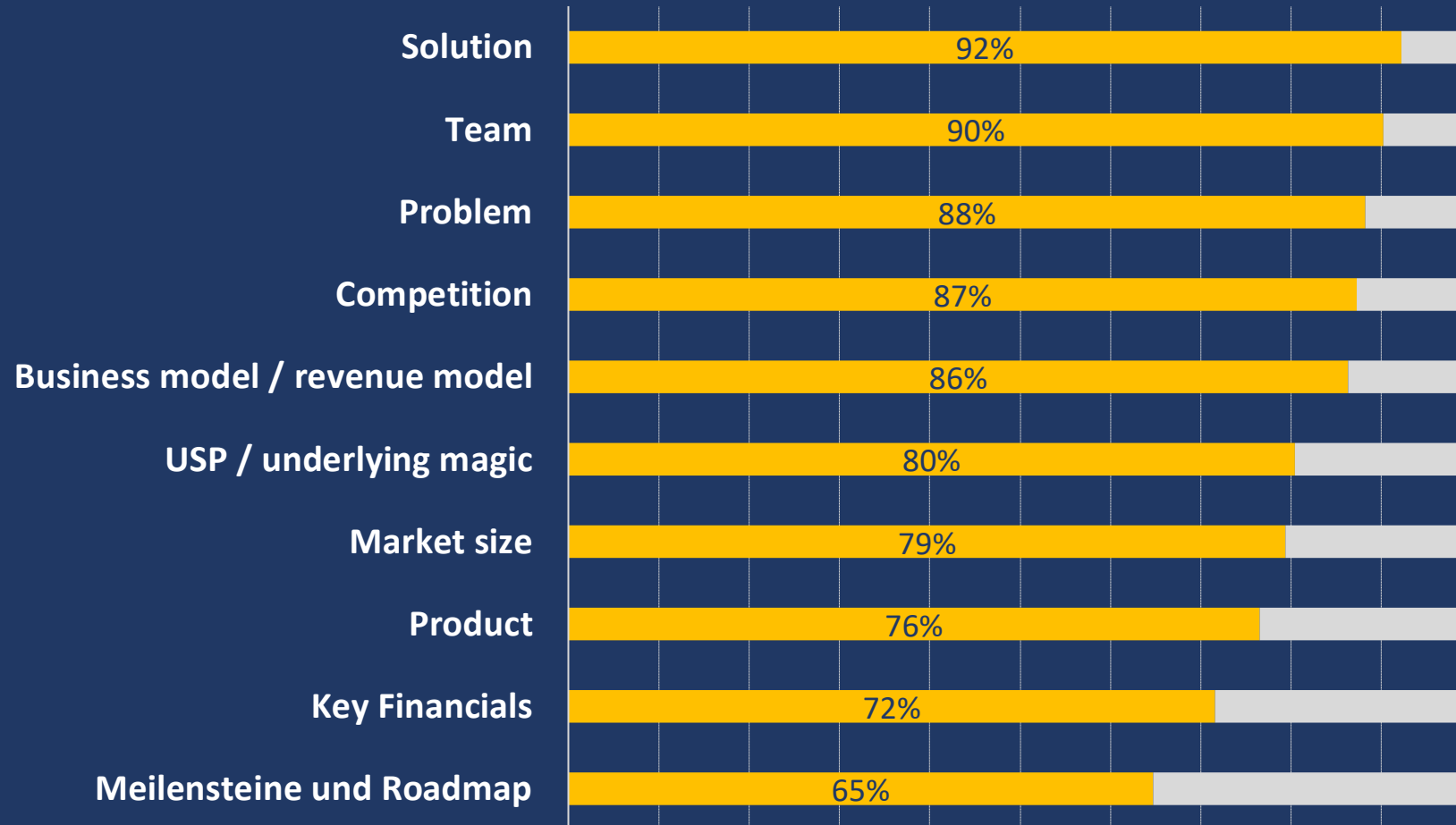
early stage investment assessment framework

## Welche Dokumente benötigst du von einem Startup bevor du investierst?



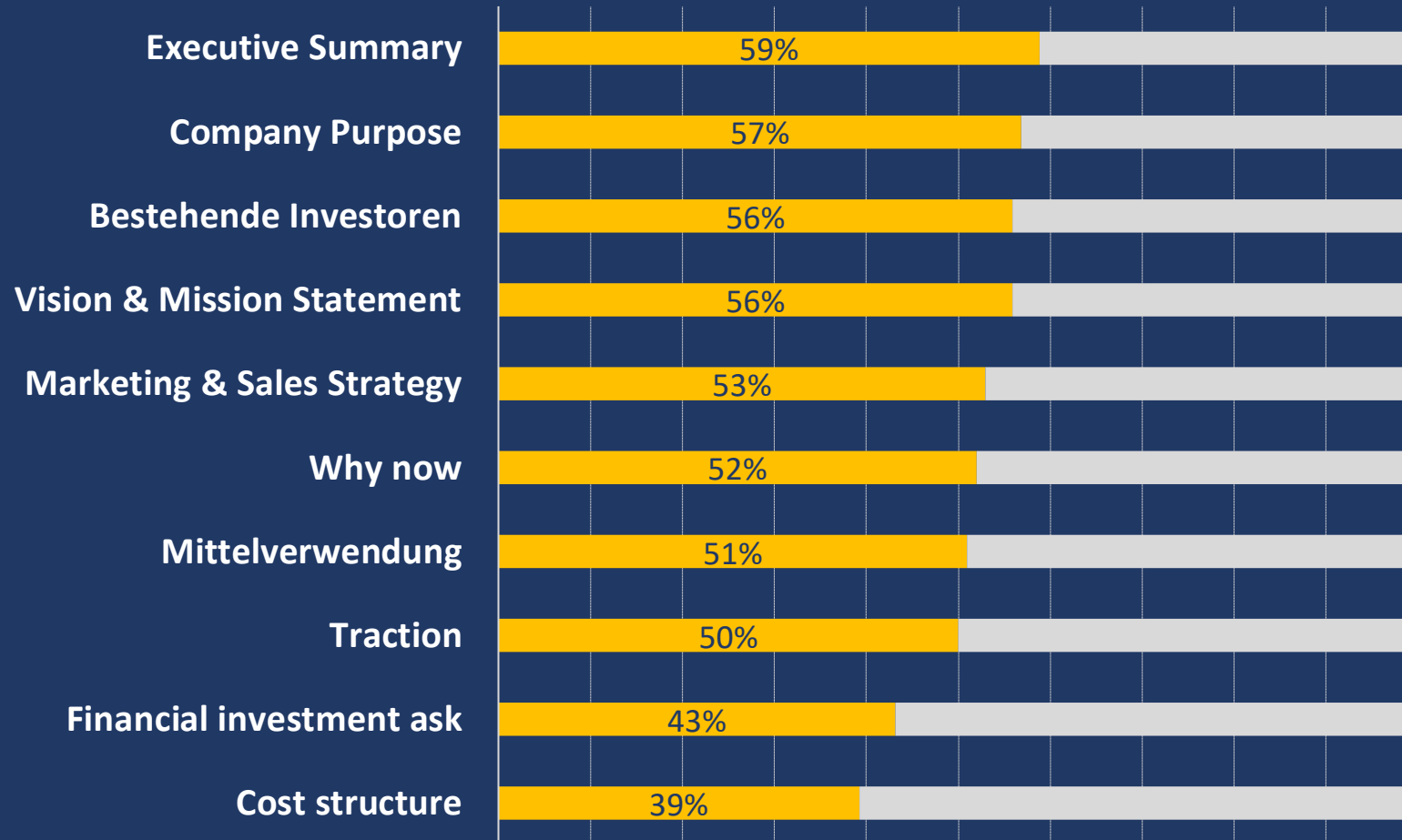
\* Team Interview, alle wesentliche Verträge (legal framework); Teamvorstellung; Wettbewerbsanalyse; Persönliches Gespräch; Kennenlernen f2f; Wesentliche Verträge, Arbeitsverträge; Ich lasse das Produkt bei Testkunden laufen; Clientreferences; Team

## Welche Elemente müssen unbedingt im Pitch Deck ausgeführt werden? (Top 10)

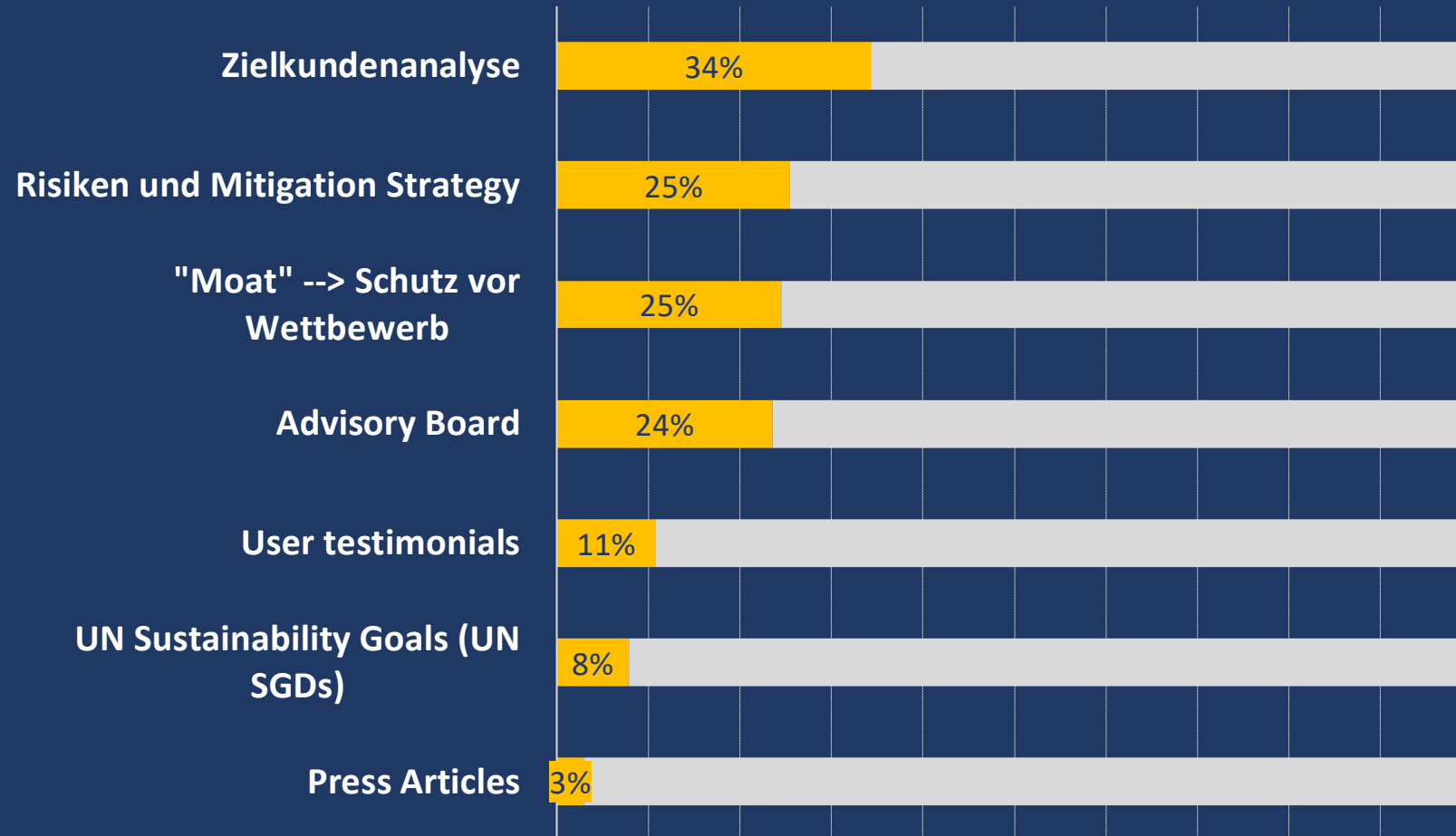




## Welche Elemente müssen unbedingt im Pitch Deck ausgeführt werden? (Top 11 - 20)



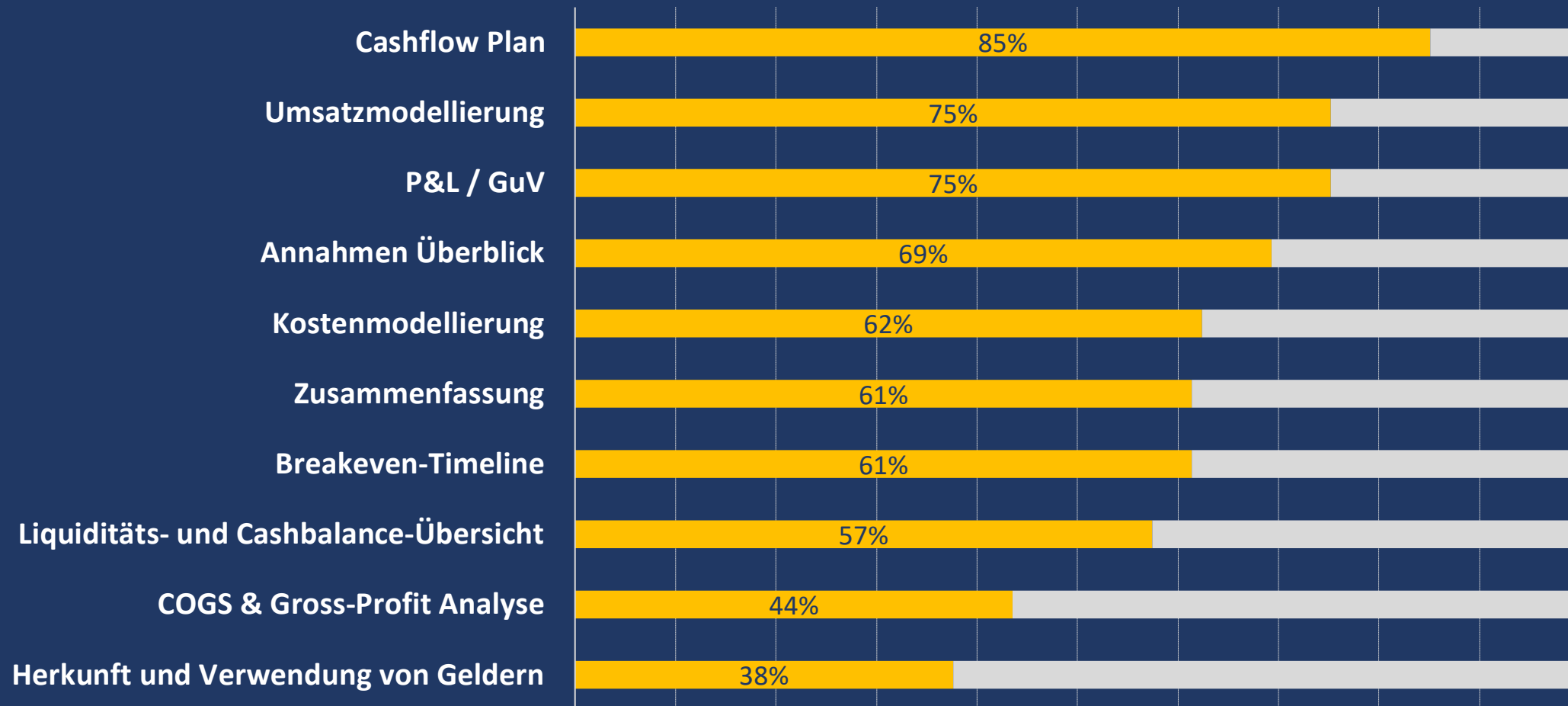
## Welche Elemente müssen unbedingt im Pitch Deck ausgeführt werden? (Top 21 - 27)



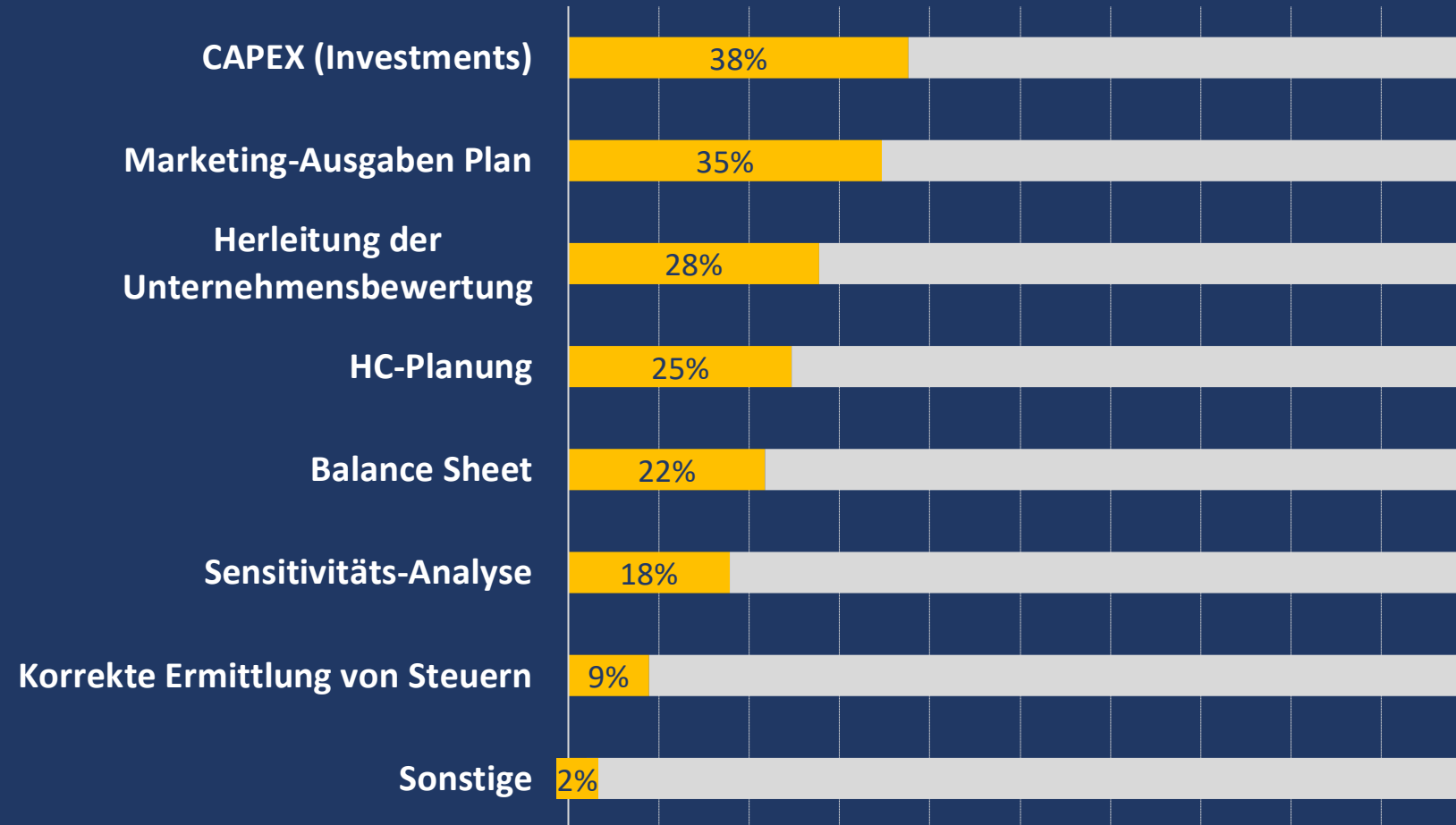
## Wie wichtig ist für dich das Financial Model?



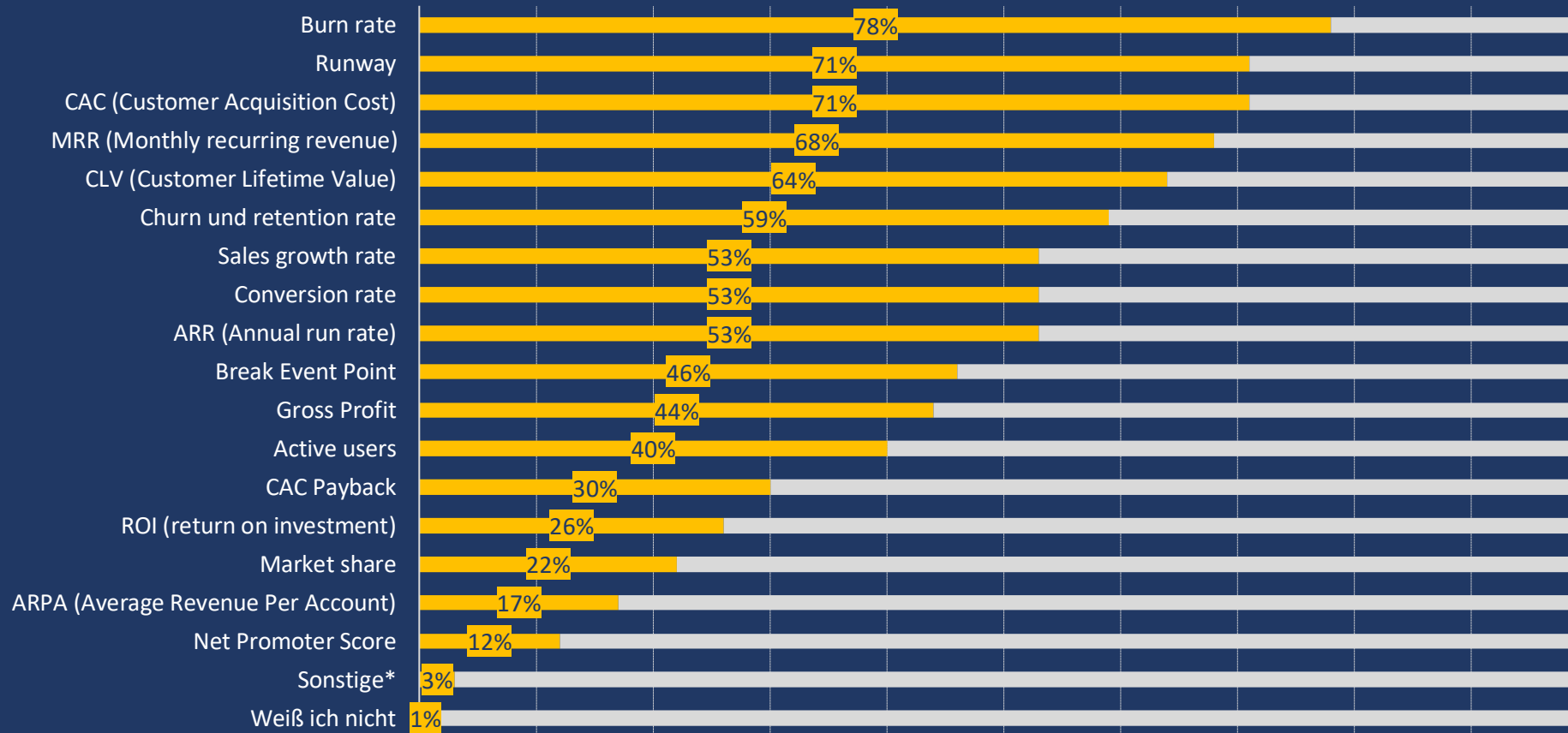
## Welche Bestandteile erwartest du im Financial Model? (Top 10)



## Welche Bestandteile erwartest du im Financial Model? (Top 11 - 18 )

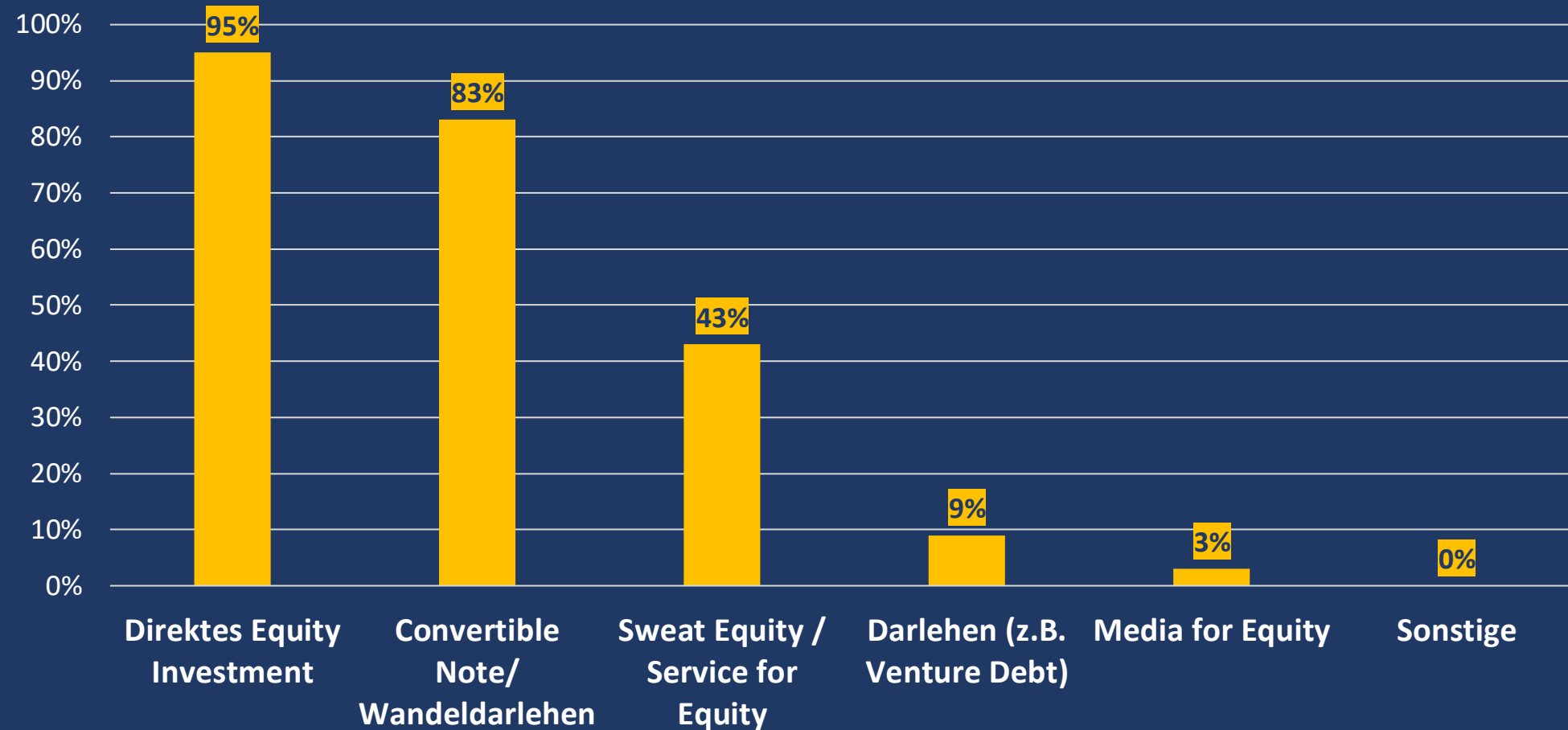


# Auf welche KPIs schaust du (sofern sie auf das Geschäftsmodell anwendbar sind)?

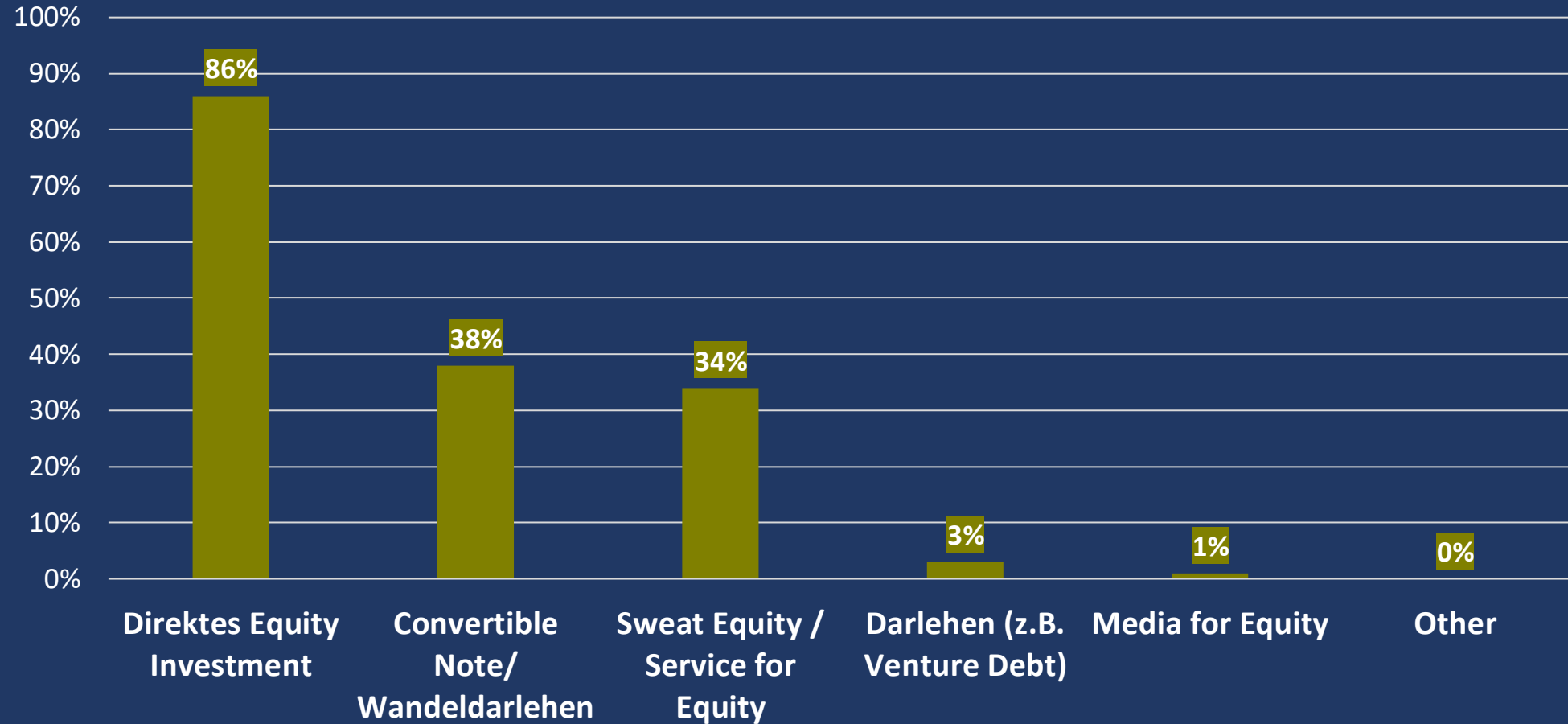


\* Unterschiedliche; Unit Economics; Depends on the start up

## Über welche Investmentvehikel investierst du?

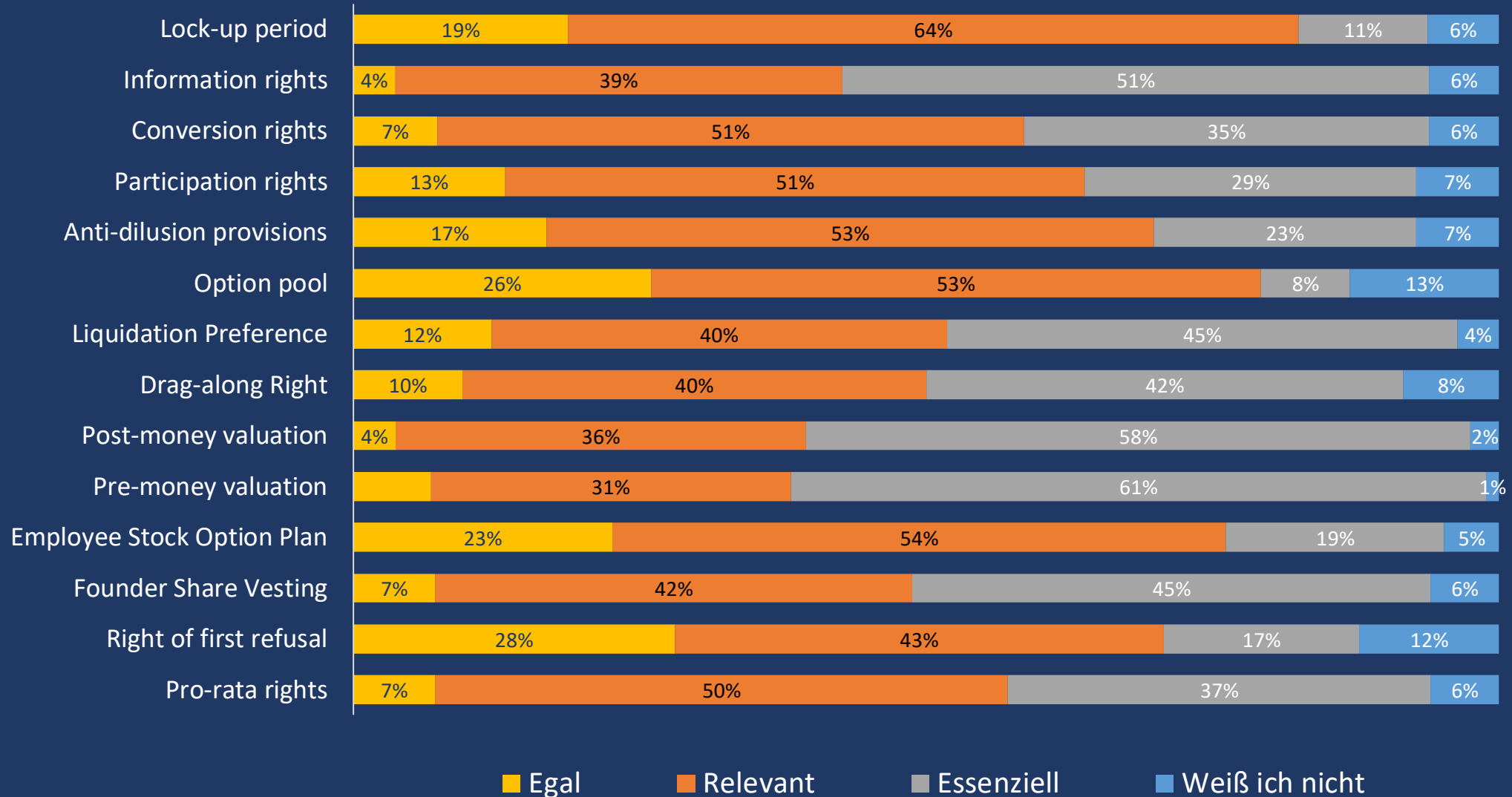


# Über welche Investmentvehikel investierst du am liebsten?

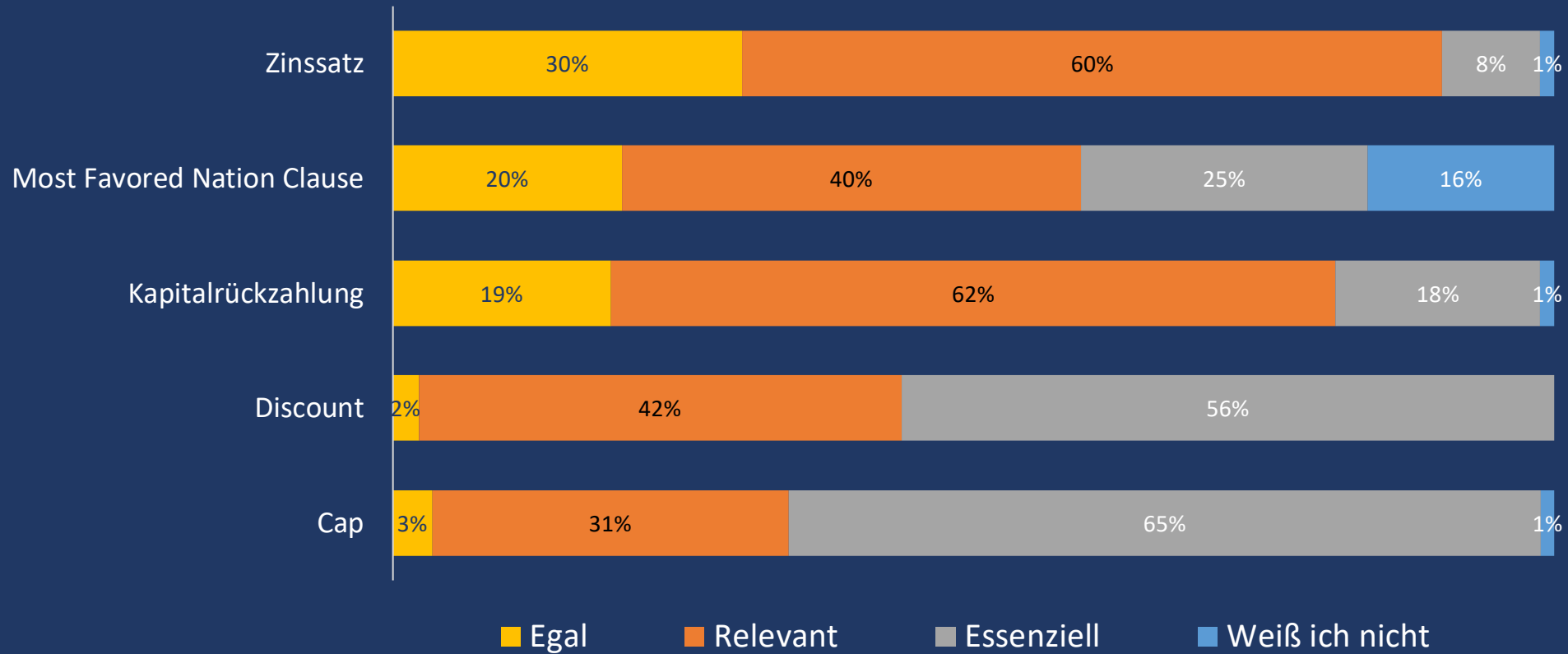




# Wie wichtig sind dir bei deinem Investment die folgenden Deal Terms?



## Wie wichtig sind dir bei einer Convertible Note die folgenden Deal Terms?



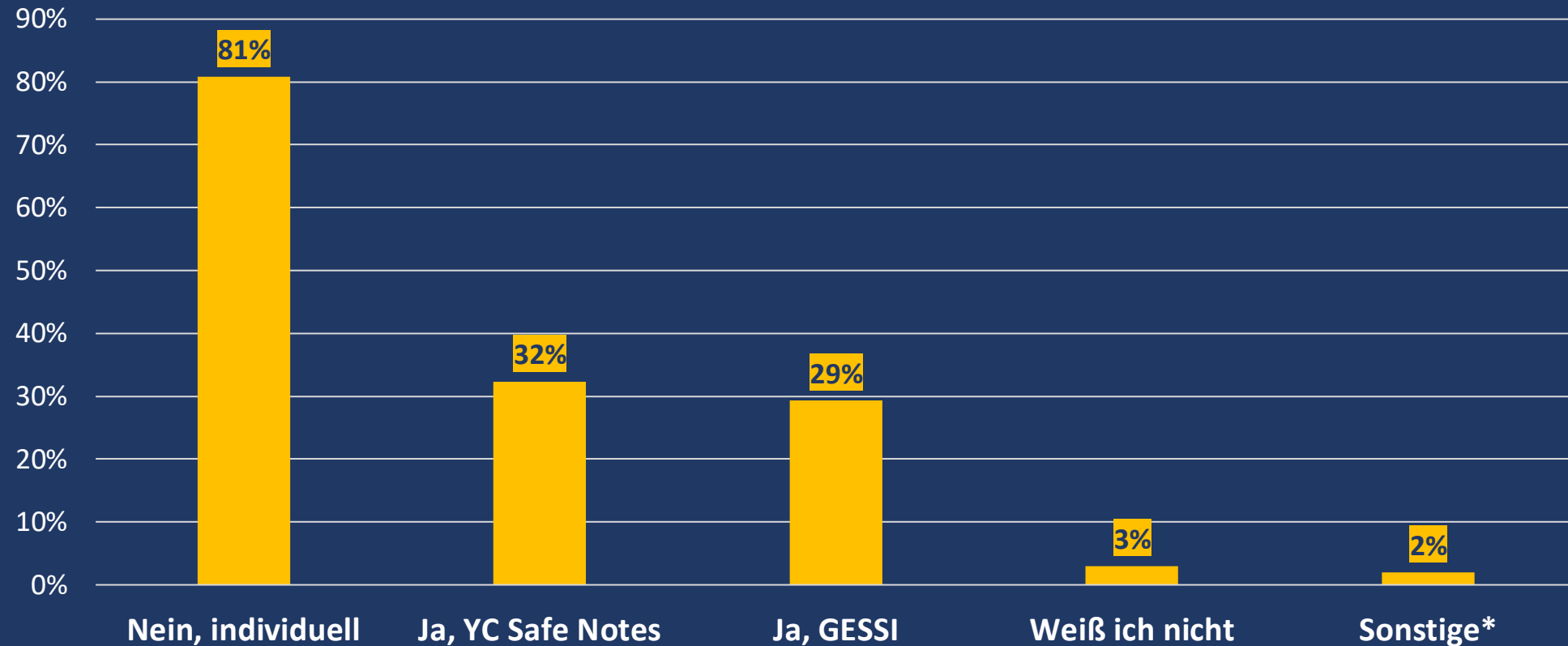
## Wie wichtig sind dir bei deiner Investment-Entscheidung die bestehenden Investoren der vorherigen Runden?



## Wie wichtig sind dir bei deiner Investment-Entscheidung die Co-Investoren der aktuellen Runden?

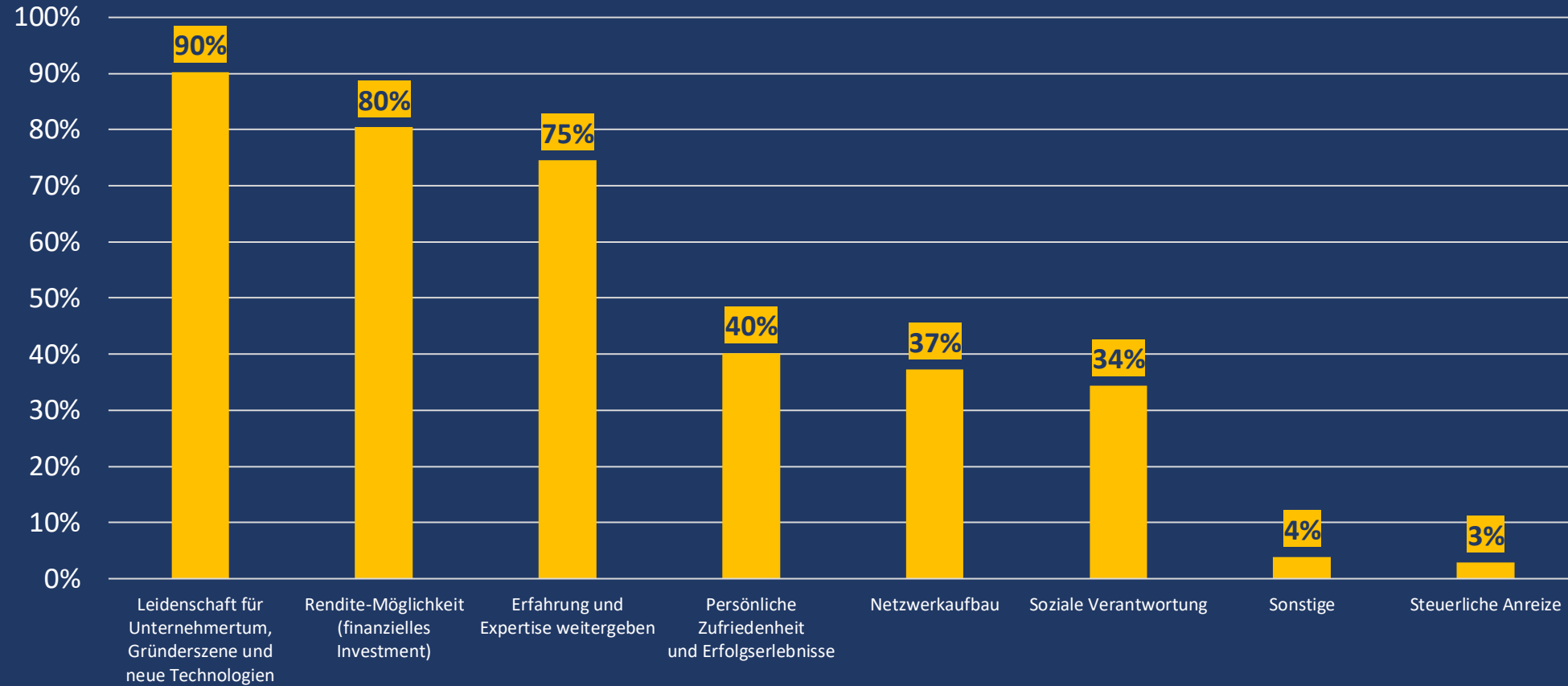


## Nutzt du bestehende Vertrags-Standards für deine Investments?



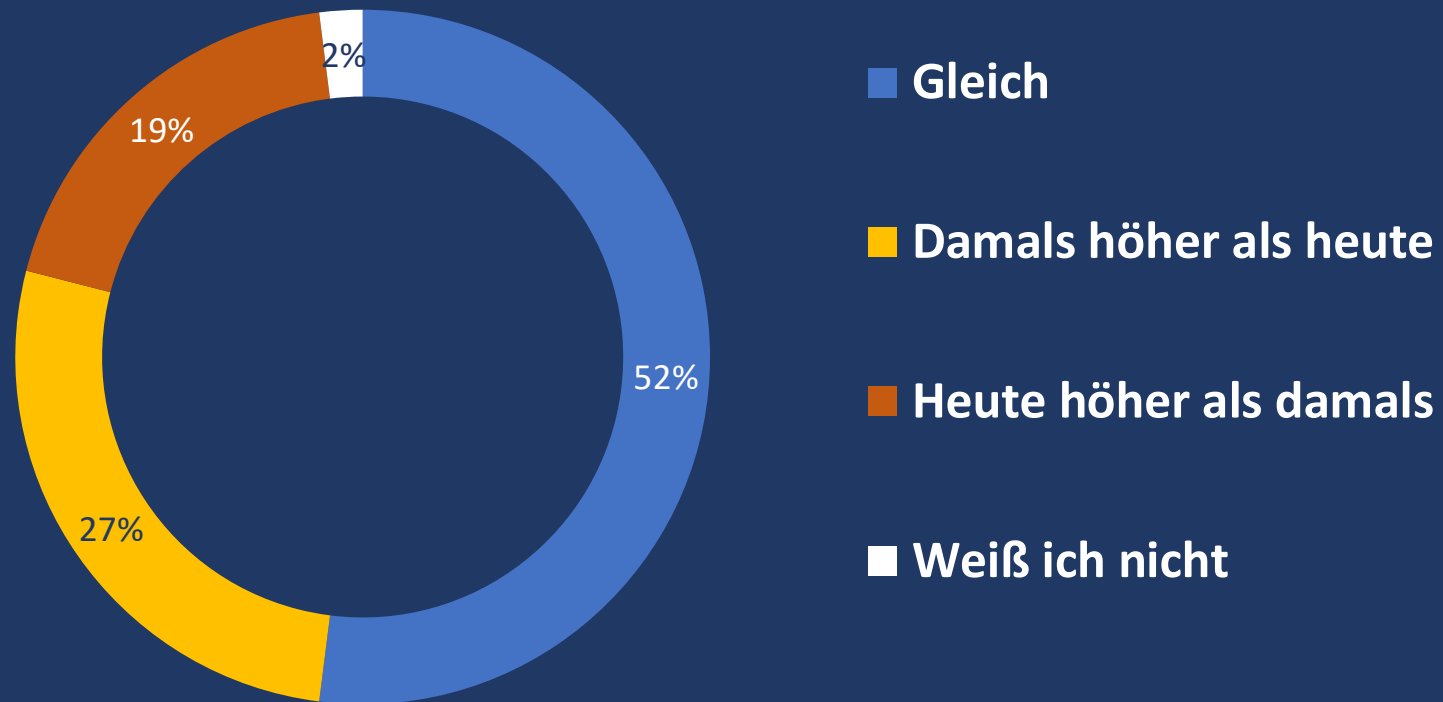
\* Sonstige: Eigene Verträge; eigene; Standards der Anwälte; Eigene Standardverträge; Adapted Gessi template; Standard contracts eg by VC

# Wieso investierst du in Startups?



\* Sonstige: Eigene Verträge; eigene Standards der Anwälte; Eigene Standardverträge; Adapted Gessi template; Standard contracts eg by VC

## Wie ist deine aktuelle Investitionsbereitschaft im Vergleich zu vor 12 Monaten?



# Hast du einen Rat an Gründer in Vorbereitung einer Frühphasen Finanzierungsrunde? TEIL I

Machen, nicht reden.

immer gut definieren: "Wer zahlt?"

Mit erfahrenen Gründern und Business Angel sprechen

Built your network before you need it & Fundraise takes 200% the time you think it does.

Team, Innovation, Inspirationsfähigkeit

Schaut euch die Investoren genau an - Auftritt, Ziele und Empfehlungen von anderen, vorherigen Beteiligungen

Offenheit und Leidenschaft

Sucht euch Business Angels mit Erfahrung vorzugsweise potentielle Kunden

Bei der Unternehmensbewertung realistisch bleiben

Gerade in Deep Tech oder Digitalisierung sollte der Markt realistisch eingeschätzt und diese Annahmen auch verifiziert werden. Im industriellen Umfeld gibt es oft sehr konservative Kunden.

Frühestens mit einem Prototypen oder Click Dummy pitchen gehen

Viele ...

Ehrlichkeit & vernünftige Vorbereitung

Sie sollten wirklich Geld verdienen wollen

Nach der Finanzierungsrunde ist vor der Finanzierungsrunde

Alle Unterlagen professionell vorbereiten und bei Fragen schnell antworten

viel Netzwerken und nicht aufgeben

100% time commitment und man muss spüren, dass sie für ihre Idee brennen

Angels und VCs sind auch nur Menschen. Neben Hard Facts geht es beim Pitchen vor allem um den Aufbau von Vertrauen und das Nehmen von Angst. Das ist leichter gesagt, als getan. Ein fehlerfreies, gut strukturiertes und optisch starkes Deck sind hier genauso wichtig, wie ein on-point Auftritt im ersten Call.

Erklärt mit Begeisterung Euer Produkt, bleibt aber realistisch was den Weg dorthin betrifft



# Hast du einen Rat an Gründer in Vorbereitung einer Frühphasen Finanzierungsrunde? TEIL II

Persönlich überzeugen durch Motivation und Umsetzungsstärke

Liquidity, liquidity, liquidity and enthusiasm

Fokus und sei umsetzungsorientiert. Sei im Fahrersitz aber Frage nach Rat

Mein aktueller Rat wäre nicht zu sehr auf die Bewertung in frühen Runden zu optimieren und darauf zu achten, dass die Erwartungen der Investoren zu den Zielen des Unternehmens passen.

Ehrlich mit sich selbst sein!

Accept good mentoring

fully understand your market, product and customer

Understand your financial model - how to make 1,5 Euro from investing 1 Euro

Do your homework and have an idea about the technicalities like valuation etc

Don't fall in love with what you are doing. Do a sanity check every 4 weeks.

don't fuck up your cap table before it even started

The best time to start raising funds is about six months before the month you want to start raising them.

Understand your market: Make sure you have a deep understanding of the market you're targeting and the problem you're solving. This will help you position your product or service effectively and convince investors that there's a real need for it. Develop a clear and compelling pitch: Be able to clearly communicate your product, its unique value proposition, and your vision for the company. Practice your pitch until you can deliver it with confidence and clarity. Focus on traction: Show that you have momentum and that your product is gaining traction with users. Investors want to see that you have a clear path to growth and that there's demand for what you're building. Be realistic with your projections: While it's important to show potential investors that your company has the potential for significant growth, it's also important to be realistic with your projections.

Don't overpromise and underdeliver. Build a strong team: Investors will want to see that you have a strong and diverse team in place that can execute on your vision. Make sure you have the right people in key positions and that everyone is aligned around your goals. Be prepared to answer tough questions: Investors will ask tough questions about your product, your market, your team, and your financials. Be prepared to answer these questions honestly and confidently. Choose your investors carefully: Be strategic about the investors you bring on board. Look for investors who have experience in your industry, who share your vision, and who can provide value beyond just funding. Investors are not just a source of capital, but can also provide valuable advice, mentorship, and connections.

# Hast du einen Rat an Gründer in Vorbereitung einer Frühphasen Finanzierungsrunde? TEIL III

Talk to many people who have done it successfully

Get going!! Don't waste time

Get a great team together

Wait as long as possible to accept outside capital

Go as far as possible without funding to clearly define the product vision and find product-market fit

Can you one-day proudly tell your kids what you've been doing?

Be clear as hell in your pitch and highlight benefits not features. You must stand out amongst many and you have very little time to do so

Talk to many people who have done it successfully

Get going!! Don't waste time

Get a great team together

Wait as long as possible to accept outside capital

Go as far as possible without funding to clearly define the product vision and find product-market fit

Can you one-day proudly tell your kids what you've been doing?

P

Philipp  
Timmen  
Consulting

Fragen, Kommentaren & Rückmeldungen bitte an:

[philipp.timmen@gmail.com](mailto:philipp.timmen@gmail.com)