

Finanzierung als „Mittel zum Zweck“

- Am Beispiel der IMPIRIS GmbH & Co. KG

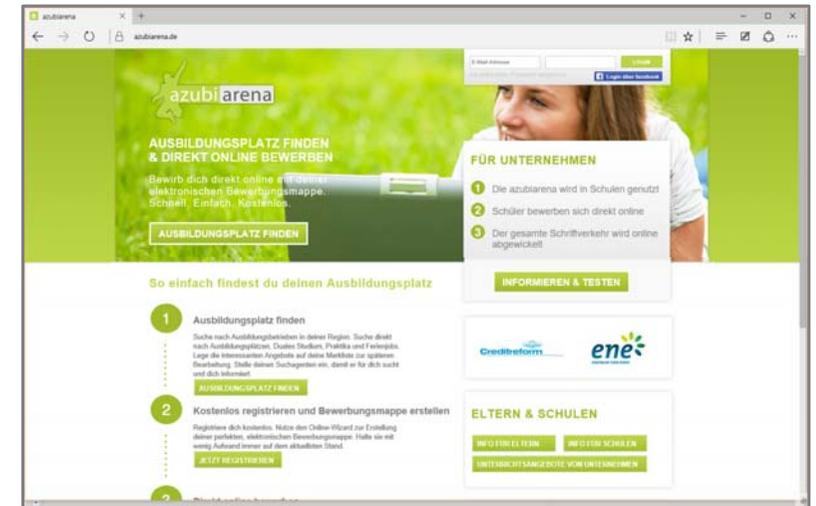
Das Unternehmen

- IMPIRIS GmbH & Co. KG
- Gegründet im Oktober 2010
- Ziel: Erstellung, Betrieb und Vermarktung einer Softwareplattform für Online-Bewerbungen und Bewerbermanagement im Bereich Ausbildung und Duales Studium
- Gründerteam: Gottfried Schneider, Thomas Wagenfeld

Zielmarkt und Produkt

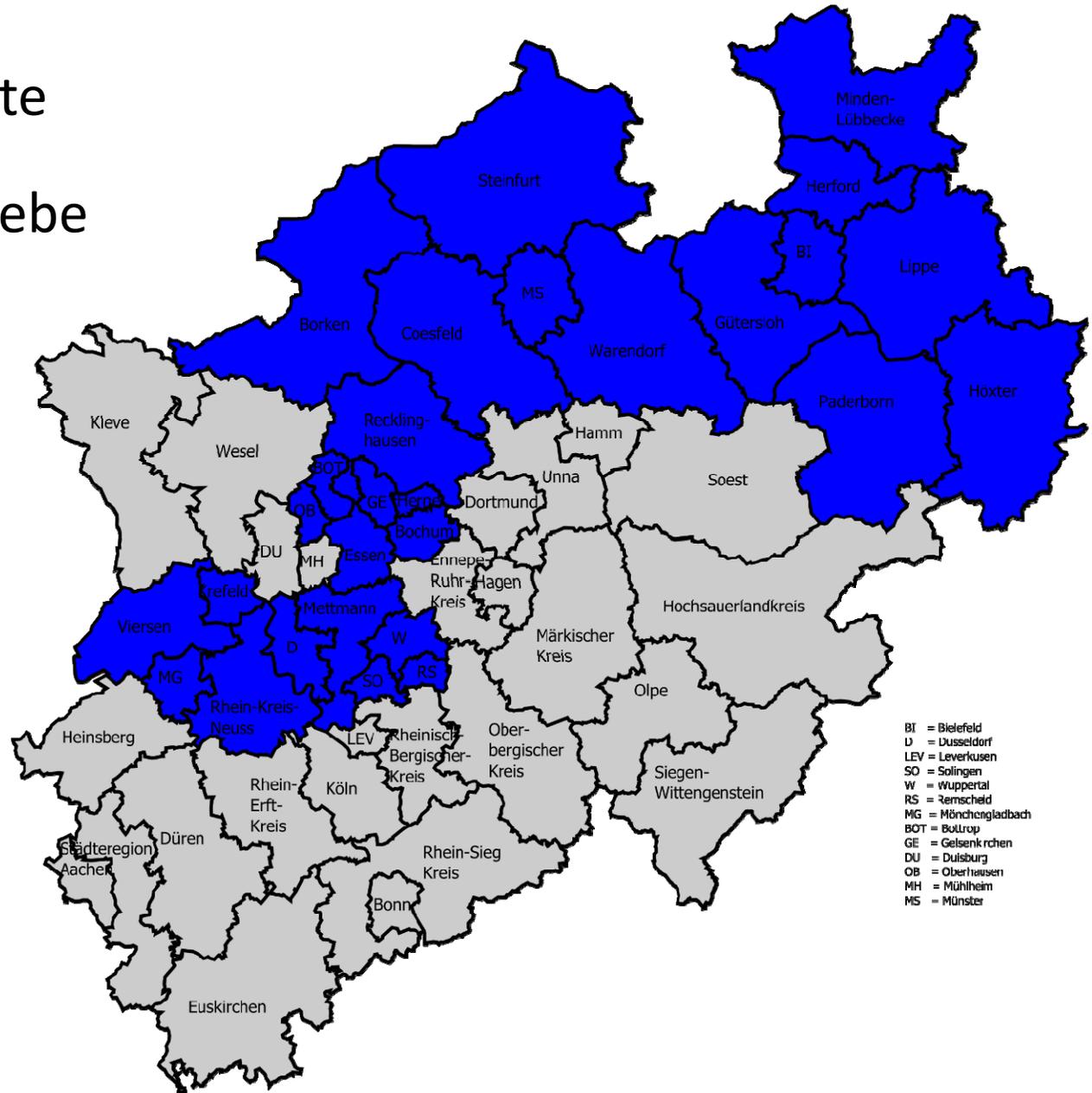
➤ Bei Gründung:
„azubiarena“ deutschlandweit

➤ Jetzt:
*„IMPIRIS-Portal“ NRW-weit
(Marktdurchdringung)*

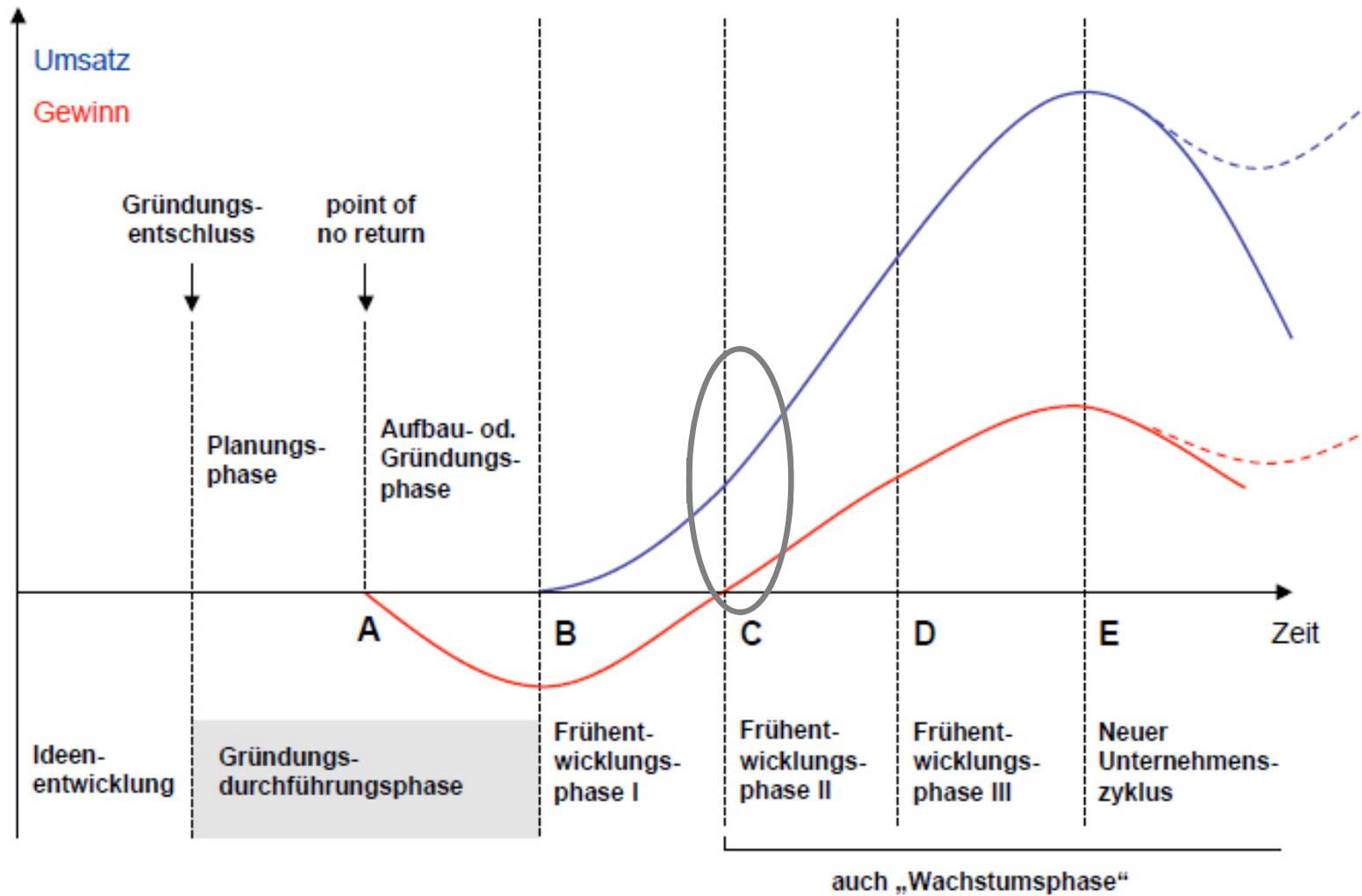


Potenzial aktuelle Zielregion

- 28 Kreise/kreisfreie Städte
- 90.000 Ausbildungsbetriebe
- 85.000 Schüler jährlich



Positionierung im Phasenmodell



Quelle: Zacharias (2001), Rüggeberg (2003)

„Investment Readiness“

Investment readiness may be defined as the **capacity of an SME or entrepreneur (...)** to understand the specific needs of an investor and to be able to **respond to these needs** by providing an appropriate structure and relevant information, by **being credible** and by **creating confidence**.

Der „trade-off“:

- Wie hoch ist der Finanzbedarf
- Was sind wir bereit abzugeben



Geeignete
Finanzierungsform

Bewertete Alternativen

Frühphase

- Bankkredit / KKR-Linie
- Crowdfunding
- Business-Angel

Folgephase

- Venture Capital
- Öffentliche Fördermittel
- KfW-Darlehen

Unternehmensbewertung

- Historie („*Track record*“)
- Erwartung („*Planung, Strategie und Hoffnung*“)

Fazit

- Finanzierung kann Handlungsspielräume einschränken
- (Über-)Finanzierung kann zu Ineffizienz führen
- Finanzierung kann ***sehr teuer*** sein
- Die Mehrheit kann man nur 1x abgeben

Idealerweise ist Finanzierung „nur“ ***Mittel zum Zweck***