

## Unser Treffen mit Ihnen

Eine gute Vorbereitung ist der halbe Erfolg - das gilt auch für das persönliche Treffen zwischen Ihnen und uns als Ihrem potenziellen Finanzierungspartner. Für eine optimale Vorbereitung finden Sie nachfolgend die häufigsten Fragen, welche wir Ihnen stellen werden, um Ihren eingereichten Business- und Finanzplan besser verstehen zu können. Wir bitten Sie, diese offen und ehrlich zu beantworten:

- Was macht Ihr Unternehmen, respektive das Geschäftsmodell einzigartig?
- Welchen Nutzen wollen Sie für Ihre Kunden generieren?
- Welches sind Ihre drei wichtigsten Kernkompetenzen, mit denen Sie sich von der Konkurrenz abheben?
- Wie sieht Ihr Team aus? Welche Erfahrungen bringt Ihr Team mit? Wie lange arbeitet Ihr Team schon erfolgreich zusammen?
- Welches sind Ihre drei wichtigsten Herausforderungen für die erfolgreiche Realisierung Ihrer Geschäftsidee, respektive des Geschäftsmodells?
- Welches sind die wichtigsten Annahmen in Ihrem Business-/Finanzplan und wie haben Sie diese ermittelt?
- Welches sind die wichtigsten Meilensteine in den kommenden Jahren?
- Wie viele Arbeitsplätze werden Sie in der Schweiz schaffen bzw. sichern? Wo befinden sich diese?
- Welche Ereignisse könnten den Unternehmenserfolg negativ beeinflussen?
- Was wäre der Worst Case für Ihr Unternehmen?
- Welche Massnahmen haben Sie getroffen, um (1) den Worst Case zu verhindern und (2) beim Eintreffen des Worst Case diesen zu mildern?
- Woran erkennt das Management eine Entwicklung des Geschäftsgangs in Richtung Worst Case?
- Welche Fehler müssen unbedingt vermieden werden?
- Wie sieht Ihre Aktionärsstruktur aus? Welche Finanzierungszusagen (Eigen- respektive Fremdkapital) bestehen bereits?
- Welche finanziellen Verpflichtungen bestehen bereits innerhalb und ausserhalb des Geschäfts?
- Welches sind die drei Hauptargumente, warum Ihrem Antrag entsprochen werden soll?
- Wie stellen Sie sich den späteren Ausstieg aus einer Eigenkapitalfinanzierung mit uns vor?

## Offenheit zahlt sich aus

Kommunizieren Sie vom ersten Moment an offen und transparent. Legen Sie auch für Sie "ungünstige" Informationen von Anfang an auf den Tisch und bauen Sie so eine Atmosphäre des Vertrauens auf.

**Folgende Dokumente bitten wir beim Gespräch bereit zu haben:**

- Bilanzen / Erfolgsrechnungen der letzten drei Jahre (falls vorhanden)
- Revisionsstellenberichte der letzten drei Jahre (falls vorhanden)
- Statuten Ihrer Firma (falls vorhanden)
- Aktueller Handelsregisterauszug
- Übersicht Banklimiten und anderen Finanzierungszusagen
- Aktuelle Betriebsauskunft
- Liste der Auftragsbestände / Kundenliste sowie Liste potenzieller Kunden
- ID- oder Pass-Kopie des Geschäftsführers