

Zielgruppe:
Unternehmer, Gründer, Finanzierungssuchende

Kosten:
189,00 € zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Darin enthalten sind die Workshopunterlagen sowie die Verpflegung während der Workshoptage.

Anmeldung:
Bitte melden Sie sich bis spätestens 12. November 2012 unter www.gategarching.com oder direkt unter anette.keller@gategarching.com an

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Einladung

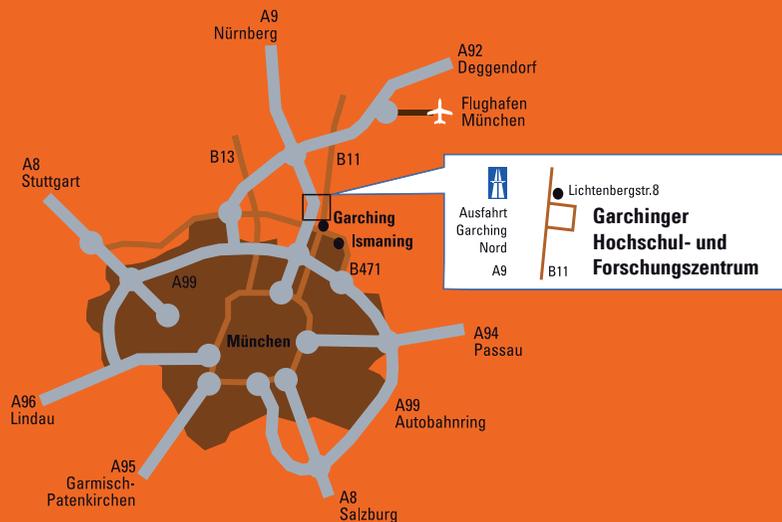
28. und 29. November 2012



Investor Readiness

Ein Workshop mit Dr. Bernhard Schmid,
CEO, Global Value Management GmbH

- > Finanzierungsformen
- > Optimierung der eigenen Geschäftsidee
- > Pitch vor Investoren



www.gategarching.com

Agenda Tag 1 - 28. November 2012

09:15 Uhr	Begrüßung Dr. Franz Glatz, Dr. Bernhard Schmid	12:15 Uhr	<i>Mittagsbuffet und Networking</i>
09:30 Uhr	Vorstellungsrunde der Teilnehmer (je eine Minute)	13:15 Uhr	Investment Case Präsentation – was Investoren wirklich wissen wollen ... und warum?
09:45 Uhr	Ablauf Beteiligungsprozess - Warum benötigen sie Geld, welche Möglichkeiten gibt es und wie steuern Sie den Beteiligungsprozess?	16:00 Uhr	Verhandlung: Wie bekommen Sie was Sie wollen? Getting started – Struktur des Elevator Pitch
10:55 Uhr	Wie viel Geld benötigen sie und was passiert wenn sie das Geld bekommen? Unternehmensbewertung – it's an Art not a Science!	18:00 Uhr	gateLIVE mit Shobbits GmbH – Networking-Event

Kaffeepause jeweils 10:45 Uhr und 15:00 Uhr

Agenda Tag 2 - 29. November 2012

09:15 Uhr	Refreshing Tag 1	14:00 Uhr	Präsentation vor Seedinvestoren
09:45 Uhr	Vorbereitung der Investorpräsentation / Pitch Gruppenarbeit mit Coaching	16:30 Uhr	Besprechung der Ergebnisse und Nachbearbeitung
13:00 Uhr	<i>Mittagsbuffet und Networking</i>		

Kaffeepause jeweils 10:45 Uhr und 15:00 Uhr

Investor Readiness

Der zweitägige Workshop "Investor Readiness" hat das Ziel, kleine und mittelständische Unternehmen für den Abschluss einer Finanzierung durch Investoren zu informieren und fit zu machen.

Während der zwei Tage wird der Investment-Prozess klar aufgezeigt. Durch praktische Übungen mit den Experten erarbeitet jeder Teilnehmer starke Argumente für eine Finanzierung.

Im Lauf der beiden Tage werden folgende Fragen beantwortet:

- > Warum benötige ich Geld und was ist angebracht?
- > Wieviel Geld benötige ich, um in den Markt zu kommen?
- > Wie läuft ein optimaler Beteiligungsprozess ab?
- > Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?
- > Wie bewerte ich mein Geschäft?
- > Wie können Investoren und ich selbst Risiken abschätzen und handhaben?
- > Welche Informationen für Investoren wirklich relevant sind!
- > Wie bekomme ich was ich möchte?

Im Anschluss wird gemeinsam mit den Referenten jeweils eine Präsentation der Firma/Geschäftsidee für potentielle Geldgeber vorgestellt.

Am Nachmittag des zweiten Tages besteht die Möglichkeit diese vor Seedinvestment-Experten (z.B. High-Tech Gründer Fonds, Bayern Kapital, VentureExperts von MunichNetwork, evobis ...) vorzustellen.

Die zwei Tage richten sich an Einzelpersonen, Teams oder bereits bestehende Unternehmen, die an einer Finanzierungsrunde arbeiten. Dabei spielt die Art des Investors keine Rolle. Es werden unterschiedliche Finanzierungsformen besprochen.

Die 4. Auflage des gate-Workshops wird neu von Dr. Bernhard Schmid, Gründer und CEO des Corporate Finance-Beratungs-Unternehmens Global Value Management, geleitet.

Er war knapp 20 Jahre u. a. als Geschäftsführer und Vorstand bei verschiedenen nationalen und internationalen Beratungsunternehmen tätig, zuletzt als Director Deutschland, Österreich und Schweiz bei einer Accenture-Gesellschaft.

Dr. Bernhard Schmid hat in den letzten Jahren über 25 Transaktionen in den Bereichen Wachstums- bzw. Fördermittel-Finanzierung, M&A sowie MBI / MBO erfolgreich begleitet. Darüber hinaus war und ist Herr Dr. Schmid bei verschiedenen internationalen Unternehmen als Beirat tätig, u. a. bei Portfolio-Unternehmen von Industriellen-Familien wie der Familie von Dietmar Hopp bzw. Otto Wolff von Amerongen.

