Meine Erfahrungen für Ihr Unternehmen

Vertrieb

Je nach Situation kann ich in Ihrem Unternehmen einen Vertrieb aufbauen, eine Vertriebsleitung temporär wahrnehmen oder eine Vertriebsleitung mit Rat und Tat supporten.

Dabei ist es für mich ein wichtig, dass wir ein gemeinsames Verständnis zu den Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Vertriebs entwickeln. Meine Erfahrung ist, bei einem technologie-getriebenen Start-up der Vertrieb zwei wichtige Aufgaben wahrnimmt:

- Verkäufe um Cash-Flow zu generieren (klassische Rolle des Vertriebs)
- permanente Rückmeldung von Kundenfeedback und Kundenwünsche an die Teams im Unternehmen. Dieser Input des Vertriebs muss (ab einem bestimmten Zeitpunkt) die Produktentwicklung und -verbesserung maßgeblich beeinflussen

Mein Know-how umfasst sowohl einen Vertrieb über Händler als auch einen Direktvertrieb

Internationaler Vertrieb über Händler

- Vertragsverhandlungen:
    - Kenntnisse der Details internationaler Verträge (Mindestmengen, regulatorische Themen, Zahlungsziele etc.)
    - Kenntnisse der wichtigsten rechtlichen Themen (z.B. Auswirkungen des geltenden Rechts, change of ownership, retention of title)
- Händler-Betreuung:
    - Erfahrung, wie regelmäßige Meetings (in Präsenz oder online) zu gestalten sind um gemeinsame Ziele zu definieren und nachzuhalten
    - Erfahrung in der Erstellung regelmäßiger Updates des Forecasts mit Händler
    - langjährige Messearbeit (Vorbereitung und Präsenz)

Nationaler Vertrieb an Endkunden

- Führung angestellter Außendienstmitarbeiter
    - aufgrund der Doppelrolle des Vertriebs ist die Kommunikation mit den Außendienstmitarbeitern essentiell. Es reicht nicht (wie im klassischen Vertrieb) Ziele zu setzen, sondern die AD-Mitarbeiter müssen permanent supportet werden
    - Auf- und Ausbau des „Werkzeugkastens“ für den Vertrieb (z.B. Marketingmaterial, Schulungsunterlagen etc.) ist erfolgskritisch

- Führung von Handelsvertretern

- ich habe Erfahrungen mit den Vor- und Nachteilen von Handelsvertretern sowie deren Vergütung
- ich kann die Auswirkungen von § 89b HGB (Ausgleichsanspruch) minimieren

Business Development

Meine Unterstützung im Business Development kann auf Projektbasis erfolgen. Dies ist m.E. bei der Anbahnung und Verhandlung mit strategischen Partnern sinnvoll.

Ich kann aber auch Ihr (technisches) Team bei der Identifikation neuer Projekte oder Produkte unterstützen.

In beiden Bereichen habe ich die dafür notwendigen Erfahrungen sammeln und erfolgreich anwenden können.

Business Development (Kooperationen mit Vertriebspartnern)

- ich habe 3 große Deals mit Pharma- und Medizintechnik- Unternehmen verhandelt. Dadurch kenne ich die wichtigsten Faktoren bei der Vertragsgestaltung
- ich habe diese Kooperation auch geleitet und weiß worauf man bei laufenden Kooperation Wert legen sollte

Business Development (Identifikation neuer Produkte oder Projekte)

- Business Development für die Lizensierung oder den Einkauf benötigt Branchen- und Technologie Know-how. Dieses Wissen ist in der Regel im Start-up vorhanden
- ich kann jedoch bei den Verhandlungen und der Ausgestaltung der Verträge unterstützen

Finanzen

VC Investoren geben Reporting Formate vor und die (interne oder externe) Buchhaltung strukturiert die BWA entsprechend, so dass man monatlich den Berichtspflichten nachkommen kann. Dieses Vorgehen und das Erstellen eines Budgets sind in fast jedem VC finanzierten Unternehmen vorhanden.

Für die Führung eines Technologieunternehmens reicht dies jedoch meist nicht aus. Dafür ist eine umfassende und ständig aktualisierte Planung notwendig. Ich habe dafür ein System entwickelt, das ich bei Ihnen implementieren und betreuen kann.

Zudem habe ich umfassende Erfahrung bei der Finanzierung über Fördermittel und über Fremdkapital (Banken und Leasing), die ich gerne anwende oder weitergebe.

Finanzplanung

- eine gut strukturierte Buchhaltung (klarer Kontenplan, Kostenstellen) ist wichtig, aber nur die Basis
- entscheidend ist die Kopplung von Ist-Zahlen aus der Buchhaltung mit einem gut durchdachten Forecast. Dieser sollte eine Kopplung mit Mengen (sofern relevant) aber auch mit Bilanzpositionen (Entwicklung Working Capital und

Investments) beinhalten. Nur so kann die Reichweite der finanziellen Mittel erfasst und gesteuert werden. Ich habe dies auf Basis des HTGF Reporting entwickelt

Fördermittel und Bankkredite

- ich habe Förderprojekte auf Länderebene (BayTOU, BayTP, Bayerische Forschungsstiftung) und auf Bundesebene (ZIM, Forschungszulage) beantragt, durchgeführt und ohne Rückzahlungen final abgerechnet
- Bankdarlehen und Sale-and-Lease-Back habe ich oft genutzt, da sie zu keiner Verwässerung führen. Ich kenne aber auch deren Fallstricke, etwa das Pfändungsrecht bei Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage

Finanzierungsrunden

Mit meinen Erfahrungen und meinen Netzwerken kann ich Sie und Ihr Team bei Finanzierungsrunden und den Investor Relations unterstützen

Finanzierungsrunden

- Ich habe als CFO, CEO und Geschäftsführer über 10 Finanzierungsrunden mit nationalen und internationalen VC sowie mit international Business Angels gemacht und die allermeisten zum Erfolg geführt
- Diese Runden reichen von einer Seed-Finanzierung mit HTGF und BayernKapital bis zu einer Serie D mit internationalen Investoren über 20 Millionen Euro
- Meine Erfahrung umfasst alle Phasen der VC-Finanzierung: von Investorenansprache bis Deal Closing. Dabei kann ich auf ein Netzwerk etablierter Beziehungen zu Investoren und Anwälten bauen

Investors Relations

- Einer der wichtigsten Faktoren bei einer VC-Finanzierung ist, dass man die gleiche Sprache spricht
- Mit meiner langjährigen Erfahrung kann ich zwischen einem jungen Start-up Team und Investoren „übersetzen“

Exit an strategischen Käufer

Ein strategischer Käufer setzt andere Schwerpunkte als ein VC und der Aufwand ist viel größer als bei einer VC-Runde.

Meine Erfahrungen beim Verkauf der GME an ein mittelständisches Unternehmen kann ich in vergleichbaren Situationen für Ihr Unternehmen gut nutzen.

Restrukturierung und Insolvenz

Es läuft nicht immer nach Plan. Ich musste Unternehmen restrukturieren und kann auf die dabei gemachten Erfahrungen (etwa Arbeitsrecht und Kommunikation) zurückgreifen.

Sollte auch dies nicht ausreichen, kann der Gang zum zuständigen Amtsgericht notwendig sein. Ich hätte auf diese Erfahrung gerne verzichtet, kenne aber dadurch die Punkte auf die man achten muss um gravierende Rechtsfolgen zu vermeiden.