



## 30 Investoren in nur 30 Tagen

---

Investoren im Web 2.0 suchen und finden

# Spickzettel

## „30 Investoren in nur 30 Tagen“

### Inhaltsverzeichnis

1. Wie Sie in kurzer Zeit zuverlässig 30.000 Investoren ansprechen
2. Wie Sie Webinare als seriöses Dialogmarketing exzellent für Investoren einsetzen
3. So bekommen Ihre Investoren von Ihnen was diese auch erwarten?
4. Wissen Sie was sich Investoren unter „Investment Recommendation“ vorstellen
5. Wenn Sie glauben E-Mail-Marketing sei out, liegen Sie falsch gerade bei Investoren
6. Wie Social Media Kanäle helfen Investoren zu finden
7. Wie Sie Ihre Investoren mit professionellen YouTube-Videos anziehen
8. So spülen Sie mit Such- und Display-Anzeigen Investoren in Ihre Webinare
9. Der größte Fehler den Sie auf Ihrer Firmen Homepage vermeiden müssen

© MRM AG Corporate Finance & Private Equity  
Kaflerstrasse 4, 81241 München Germany

Kontakt:

[www.investment-boutique.eu](http://www.investment-boutique.eu)

ISBN 978-3-00-047187-2

Wir sind eine kleine Corporate Finance Boutique, die mittelständischen Unternehmen in der Vorbereitung auf Finanzierungen aller Art unterstützt, diese im Bereich Private Equity oder Emissionen juristisch begleitet und faktisch gegenüber Investoren umsetzt. Unter anderem für Ex Bundespräsidenten Prof. Roman Herzog (sel) haben wir einen 50 Mio. Public VC Fund gegründet und finanziert, für einen bekannten italienischen Großunternehmen die Nachfolge im Volumen von 100 Mio. € über Carve Outs und deren unterschiedlichen Verkauf international umgesetzt, für den Österreichische Regierung oder auch für seine Durchlaucht Fürst Adam II von Liechtenstein persönlich gearbeitet.

## **1. Wie Sie in kurzer Zeit zuverlässig 30.000 Investoren ansprechen**

Hand auf s Herz: Investoren einzuwerben, bringt viele Unternehmen, Start-Ups und Projektanten an ihre Grenzen, selbst für Fundprofis wird es immer schwerer. Wie wäre es bereits über 30.000 potenzielle Investoren vom ersten Tag an zu erreichen?

Der Aufwand, Kommunikationskanäle zu potenziellen Kapitalgebern aufzubauen, aktiv Kontakte herzustellen und zu halten, ist hoch. Außerdem herrscht in vielen Unternehmen Unsicherheit darüber

- wie die Web 2.0 Möglichkeiten zur Kapitalakquise genutzt werden können
- welche Spielräume rechtliche Rahmenbedingungen wie das EU-Recht bieten
- was für Emissionsformen überhaupt inzwischen möglich oder gefragt sind



Mittlerweile ist es nicht mehr zu übersehen: Hohe Kosten, umständliche und veraltete Distributionsformen und langsames Tempo lassen die klassischen Strategien im Kapitalvertrieb im Vergleich zu webgestützten Vertriebskanälen zunehmend alt aussehen - im wahrsten Sinne des Wortes. Im Web 2.0 entstehen derzeit vollkommen neue Möglichkeiten, Investoren

über eine Vielzahl von Kanälen zielgruppengerecht, professionell, seriös und diskret anzusprechen, Kontaktplattformen zu schaffen, nachdem für Ihr Unternehmen oder Projekt die passende Emissionsform gefunden ist.

Natürlich könnten Sie Ihre Mitarbeiter auf Fortbildungen schicken oder, einen Stab externer Berater und Dienstleister anheuern, Monate auf die „Walz gehen und Klinken putzen“, um diese Ziele - vielleicht - umzusetzen.

Es geht auch cleverer, schneller und kostengünstiger: Indem Sie auf unser bewährtes modulares System setzen, womit Sie bereits über 35.000 potenzielle Investoren vom ersten Tag an erreichen und in dem Sie sich mit Blogs, optimierten Landingpages, professionellen Xing- und LinkedIn-Accounts, Videocontent, Webinaren und Adwords-Kampagnen im Web 2.0 von Ihrer besten Seite zeigen können. Denn

genau da suchen potenzielle Kapitalgeber nämlich heute nach attraktiven Anlagemöglichkeiten.

Wir nehmen Ihnen einen Großteil dieser Arbeit ab und entlasten Sie bei der Kapitalsuche erheblich, sodass Sie sich auf das Wichtigste - Ihr Kerngeschäft und die Gespräche mit den Investoren - konzentrieren können, denn unser Motto "30 Investoren in nur 30 Tagen" meinen wir durchaus ernst. So geht Investorensuche heute.

## **2. Wie Sie Webinare als seriöses Dialogmarketing exzellent für Investoren einsetzen**



Für klar definierte Zielgruppen ist Dialogmarketing seit Jahren ein angesagtes Instrument. Bisher stand dabei zwischen Unternehmen und Kunden ein externer Dienstleister, ein Callcenter oder eine Werbeagentur z.B. geführte Webinare hingegen bieten kapitalsuchenden Unternehmen die einmalige Chance, im direkten Kontakt zwischen

Repräsentanten des Unternehmens und mehreren potenziellen Investoren Inhalte initial zu präsentieren, Fragen sofort zu klären, Konzepte anschaulich vorzustellen, Informationen vielseitig online anzubieten. All das mit einem geradezu lächerlich geringen Aufwand an Zeit und Kosten - für beide Seiten übrigens!

Die Tage, in denen man ein Tagungshotel mieten musste, um eine Kapitalemission vorzubereiten, sind vorbei. Das Internet bietet Möglichkeiten, 20 bis 1.000 Personen in einem einzigen virtuellen Meeting zu versammeln, um Inhalte vorzustellen und Fragen zu beantworten - und daran können dank moderner Webinar-Software Interessenten rund um den Globus teilnehmen, ohne sich über Reise- und Übernachtungskosten Gedanken machen zu müssen.

Die Präsentation Ihres Projekts, Ihres Unternehmens oder Ihrer Beteiligungsgesellschaft im virtuellen Meeting erfordert nur minimalen technischen Aufwand. Über Headset, Smartphone, Notebook oder PC ist Ihr Meeting überall abrufbar - auch wenn Ihre Kapitalgeber gerade in der Lounge eines Flughafens sitzen. Und da Online-Webinare sich ohne großen Aufwand aufzeichnen lassen, können Interessenten auch

im Nachgang der Veranstaltung abrufen, was besprochen wurde; für Fonds und Finanzvermittler eine wichtige Dokumentation.

Als Emissionsexperten organisieren und moderieren wir Ihre Investoren Webinare zur Kapitalakquise fachgerecht, die Aufzeichnung und Bereitstellung - Sie gestalten die Inhalte und den Vortrag, wir helfen Ihnen das investorengerecht zu machen. Rufen Sie uns einfach an, oder schicken Sie uns eine E-Mail vereinbaren Sie einen Beratungstermin!

### **3. So bekommen Ihre Investoren von Ihnen geboten, was diese auch erwarten**



Was können Sie potenziellen Kapitalgebern eigentlich anbieten? Natürlich erwarten Investoren eine lukrative Beteiligung - aber wie wollen Sie die gestalten? Glaube alleine reicht nicht.

Haben Sie sich überlegt, wie zum Beispiel Beteiligungsgesellschaften oder ein Private Equity-Fonds sich in Ihrem Unternehmen engagieren können? Wer diese Fragen nicht im Vorfeld der Kapitalsuche rechtssicher klärt, kann Anleger nicht überzeugen oder geht im schlimmsten Fall auf Angebote ein, die zu seinen Lasten gehen. Das geschieht in den meisten Fällen.

Es gibt eine ganze Reihe von Vertragsformen für Eigenemittenten, die ohne Banken oder Börsengang zur Verfügung stehen: Genussscheine, Nachrangdarlehen, stille Beteiligungen, Anleihen und vieles mehr. Was passt zu Ihnen - Ihrem Bedarf, Ihrem Unternehmen, Ihrem Projekt?

Wir unterstützen Sie dabei, rechtssicher und klar zu formulieren, wie Sie Investoren in ein Private-Placement einbinden wollen und können. So dürfen Sie zum Beispiel nahezu ohne zahlenmäßige Begrenzung Privatinvestoren einbinden, ohne dafür eine Genehmigung der Finanzaufsicht erwirken zu müssen, man muss wissen wie, und ja wir haben das sogar schon selbst gemacht.

Entsprechende flexible Vertragsmodelle haben wir bereits erarbeitet und können sie problemlos an Ihre Bedürfnisse und die Ihrer Investoren anpassen.

Ihr großer Vorteil dabei: Die direkte Vereinbarung mit dem Kapitalgeber spart Geld und Zeit. Auf herkömmlichen Wegen kann es 18 Monate und länger dauern, bis eine Finanzierung abgeschlossen ist, und Beraterhonorare und Gebühren treiben die Kosten in die Höhe. Wenn Sie sich für unser Programm entscheiden, sorgen wir kostengünstig für Rechtssicherheit und erarbeiten mit Ihnen die Finanzierungsmodelle, die Ihrem Budget und Ihrem Bedarf entsprechen. So spricht man Investoren heute an.

#### **4. Wissen Sie was sich Investoren unter einem „Investment - Recommendation“ vorstellen**



Bei der Suche nach Investoren setzen viele Unternehmen oder Fondsmanager auf Selbstdarstellung, anstatt dem potenziellen Anleger verständlich zu machen, wo seine Vorteile bei einem Investment liegen.

Ein gut aufgebautes Investoren-Handout, das klar strukturiert erzählt, welche Vorteile das Unternehmen den Anlegern bietet, ist wohl einer der entscheidendsten Schritte bei der Kapitalakquise. Diese auch „Investment Recommendation“ genannte Präsentation gründet zwar auf den Unternehmenszahlen, rückt aber die Perspektive des Kapitalgebers in den Fokus: Nicht "Wir wollen...", sondern "Sie können erwarten, dass ..." ist das, was die Neugier potenzieller Investoren weckt und Vertrauen schafft - vorausgesetzt, Sie können Ihre Aussagen mit markt- und unternehmensbezogenen harten Informationen belegen und Fragen kompetent beantworten.

Eine persönlich geführte, professionell ansprechende Vortragspräsentation ist deshalb ein unverzichtbarer Schritt bei der Kapitalbeschaffung.

Hätten Sie gedacht, dass Investoren viel mehr am Team interessiert sind, das das operative Geschäft leitet, als am Produkt selbst? Eigentlich klar, denn mit ihrer Kompetenz und ihren Schlüsselqualifikationen steht und fällt der Unternehmenserfolg. Die PPR-Formel (People, Performance, Result) ist für Investoren in der Regel wichtiger als das Produkt selbst.

Wir unterstützen Sie dabei, ein Investor Handout aufzustellen, das aus Anlegersicht alle wichtigen Informationen enthält, und es intelligent

mit den anderen Inhalten wie Webinaren, Videos, Downloads oder Informationsseiten zu verknüpfen. Dank dieses effizienten Informationsmanagements können Ihre potenziellen Investoren sich schnell und aussagekräftig ein Bild von Ihrem Projekt oder Ihrer Firma machen - und das schafft sofort Investoren-Vertrauen.

### **5. Wenn Sie glauben E-Mail-Marketing sei out, liegen Sie falsch, gerade bei Investoren**



Es mag für Sie eine Überraschung sein: Mailings sind nach wie vor - entgegen anders lautender Trendbeobachtungen in Marketingkreisen - die vom Adressaten am meisten akzeptierte Marketing-Methode.

Zur Kaltakquise aus dem Stand taugen sie zugegebenermaßen wenig, da ungefragt erhaltene Werbe-E-Mails in der Tat selten gelesen werden. Gut vorbereitet kann ein Mailing allerdings auch für den Empfänger eine spannende Sache sein. Das setzt voraus, dass vorher ein qualifiziertes Kommunikations- und Interessentennetzwerk geschaffen wurde, das Ihre Mails erwartet. Und genau das müssen wir gemeinsam tun. Wenn Blogs mit guten Content, YouTube-Videos, Landingpages oder Social Media-Accounts einen hinreichend großen Personenkreis erreicht haben, ist es Zeit, ein Mailing zu starten - zum Beispiel, um in einem Webinar oder einem Online-Meeting persönliche Kontakte zu knüpfen und die Investorensuche auf das nächste Level zu bringen. Das dauert zu lange? In 10 Tagen haben Sie 10.00 Investorenkontakte!

In den vorangegangenen Schritten haben Sie einen vielversprechenden Interessentennetzwerk generiert.

Im Mailing können Sie nun Ihre potenziellen Investoren zu jedem virtuellen Meeting einladen, einer Online-Veranstaltung, in der Sie Ihr Emissionsmodell und die Anlegervorteile vorstellen und Fragen beantworten können. Wir erstellen für Sie eine individuelle Mailingliste mit bis zu 5.000 Investoren oder Kapitalvertrieben, die Sie persönlich zur Online-Veranstaltung einladen. Die Vorteile der E-Mail liegen hier auf der Hand: Sie ist billig, wenig arbeitsintensiv, persönlich und zu 100 % treffsicher und diskret. Die idealen Voraussetzungen, um ein großes

Meeting zu arrangieren, ohne vorher ein Tagungshotel buchen zu müssen.

## **6. Wie Social Media Kanäle helfen Investoren zu finden**



Wenn man es richtig anstellt klappt das perfekt. Und richtig heißt in diesem Fall, die passenden Kanäle für die Ansprache auszuwählen, dort professionelle Accounts einzurichten und sie mit anderen Möglichkeiten des Web 2.0 strategisch sinnvoll zu verknüpfen.

Klingt einfach - ist aber für viele Unternehmen eine schwer zu stemmende Herausforderung, weil dazu ein breit gefächertes Knowhow nötig ist, um wirklich überzeugend aufzutreten und alle Möglichkeiten der strategischen Unternehmenskommunikation auszuschöpfen. Plattformen wie Xing und LinkedIn bieten erstklassige Chancen, um hochkarätige Investoren einzuwerben. Allerdings muss hier schon der allererste Eindruck stimmen, sonst sind Interessenten im Nu wieder desinteressiert.

Und wer sich über Anlagemöglichkeiten informieren will, möchte auch weitergehende Informationen bequem einholen können - zum Beispiel über YouTube, Infoseiten, interaktive Webmeetings oder Downloads. Es reicht also nicht aus, einen Xing-Account einzurichten und das Beste zu hoffen.

Erst die Bündelung Ihrer Kapital-Akquise-Strategie in einem übergreifenden, mehrere Kanäle einschließenden Kommunikationskonzept schafft ein optimales Kundenerlebnis und Vertrauen. Diese Vernetzung organisieren wir als Investmentprofis gern für Sie - inklusive der Einrichtung erstklassiger, vertrauensbildender und informativer Accounts.

Social Media-Aktivitäten bleiben oft fruchtlos, wenn nicht genügend Follower zusammenkommen, um tatsächlich die Reichweite der Kommunikation zu erhöhen. Wir haben uns deshalb zum Ziel gesetzt, über Ihre Xing- und LinkedIn-Accounts kurzfristig 5.000 Leads zu potenziellen Investoren zu generieren. Das hört sich hoch gegriffen an?



Über unsere Stammkontakte, über Themengruppen, AdWords und Mailings funktioniert es tadellos - probieren Sie es aus, wir halten >30.000 Kontakte für Sie parat.

## **7. Wie Sie Investoren mit professionellen YouTube-Videos anziehen**



Was viele nicht wissen: YouTube ist nicht nur ein kostengünstiger Kanal für Firmen-Imagevideos, sondern auch die zweitgrößte Suchmaschine der Welt.

Außerdem macht YouTube inzwischen dem traditionellen Fernsehen Konkurrenz: Gerade in der Prime Time zwischen 20.00 und 24.00 Uhr greifen immer mehr Nutzer auf YouTube-Videos zu, anstatt den Fernseher anzuschalten. Fachleute gehen davon aus, dass sich die Zugriffszahlen auf YouTube in den nächsten Jahren verdreifachen. Ideale Voraussetzungen, um Ihr Unternehmen samt Investorensuche werbewirksam und vertrauensbildend in Szene zu setzen.

Einen eigenen YouTube-Kanal einzurichten und zu unterhalten, ist sehr kostengünstig, und deshalb auch für kleine und mittelständische Unternehmen eine Riesenchance, ihre Reichweite auf für die Investorensuche drastisch zu erhöhen. Erst recht, wenn sie mit fachlicher Unterstützung die eigene Videoproduktion und -präsentation optimieren und kostengünstig viele kurze Videobotschaften, sogenannte Mikro-Videos, zu unternehmens- und branchenrelevanten Themen lancieren, anstatt ein kostspieliges Imagevideo produzieren zu lassen, das übrigens völlig wirkungslos verpufft – Sie wissen warum?

Auch Funds und Projektgesellschaften, die laufend auf der Suche nach Kapitalgebern sind, können sich so effizient an ein größeres Publikum wenden. Zehntausend Zugriffe im Monat und mehr sind dabei absolut machbar - wir wissen, wie es geht, und geben Ihrer Investorensuche damit Rückenwind. Dazu stellen wir auch Videoequipment und Tonstudio zur Verfügung und coachen Sie bei der Produktion.

## 8. So spülen Sie mit Such- und Displayanzeigen Investoren in Ihre Webinare



Google und Facebook sind ein unverzichtbare Bestandteile wirkungsvoller Marketing-strategien.

Der Suchmaschinen-Marktführer Google bietet eine Vielzahl von Instrumenten, die sowohl beim Branding, bei Verkauf und Vertrieb als auch besonders bei der Kapitalakquise hocheffizient sein können.

Der Suchbegriff "Unternehmensbeteiligung" wird bei Google jeden Monat mehr als 10.000-mal abgerufen - und wer dann an prominenter Stelle in den Suchergebnissen erscheint, hat gute Chancen, qualifizierte Leads zu Investoren zu generieren. Mit einer Adwords-Kampagne lässt sich das kostengünstig realisieren, wird dazu ein YouTube-Video eingebunden, erhöht sich die Klickrate um das Vierfache, während die Kosten auf ein Drittel sinken. Das ist, was wir unter Effizienz verstehen.

Facebook-Ads haben eine außerordentliche Streuung und sorgen hoch effizient für die Verbreitung Ihrer Investorensuche, denn es gibt eine Vielzahl von Einstellungen ganz genau Ihre Interessenten anzusprechen, fast schon persönlich. Wollen Sie wissen wie das geht?

Das Argument auf Facebook tummelt sich vorwiegend junges Publikum, ist längst widerlegt. Unsere Erfahrung und die Statistiken zeigen, dass zwei für kapitalsuchende Unternehmen relevante Gruppen, genau dort stark vertreten sind, nämlich die kapitalstarken 45-60-jährigen und die Gutverdiener zwischen 30 und 40 Jahren. Sie müssen dort nur in der richtigen Weise angesprochen werden und genau das geht mit Facebook besser als mit irgendeiner anderen Anzeigemethode.

Deutlich kostenintensiver, jedoch leiser, aber auch sehr effizient sind Newsletter-Einbindungen in klassischen Finanznetzwerken wie Finanzen.net oder Wallstreet online.

Wir zeigen Ihnen gern, wie Sie soziale Netzwerke und Newsletter für Ihre Investorensuche nutzen können und wie Sie Ihr Budget optimal einsetzen - Anruf oder Mail genügt!

## **9. Der größte Fehler den Sie auf Ihrer Homepage vermeiden müssen**



Viel zu viele Unternehmen präsentieren sich immer noch mit langweiligen, statischen und nicht interaktiven Websites. So erzeugt man eine beachtliche Bounce Rate, aber wenig Leads und Konversionen. Kundenerlebnis wird im Web 2.0 groß geschrieben.

Und das bedeutet für die Besucher Ihrer Homepage, dass sie dort interessante, nützliche Inhalte erwarten, Problemlösungen, und dass sie zielsicher zu den Informationen geführt werden, die sie haben wollen. Das trifft nicht nur für potenzielle Kunden von Produkten und Dienstleistungen zu, sondern auch für die Kapitalakquise.

Eine Firmenpräsenz im Web 2.0 muss mehr bieten als ein Produktportfolio und die Firmengeschichte, die ohnehin kaum jemand liest. Informative Videoinhalte und einzigartiger Content, der Besuchern Mehrwert bietet und ihre Aufmerksamkeit fesselt, gehören längst zum guten Ton bei erfolgreichen Unternehmen. Auch Firmenblogs, die branchenrelevante Themen interessant und mit hohem Usernutzen umsetzen, ziehen neue Besucher und Abonnenten an und sorgen über Social Media für kostenlose Verbreitung Ihres Brandings.

Technisch ist es eine Kleinigkeit, Ihrer Firmenhomepage einen Blog in Ihrem Corporate Design zuzuschalten und die Bloginhalte mit anderen Angeboten wie Webinaren oder YouTube-Videos zu verknüpfen. Und die Produktion der Bloginhalte kann kostengünstig an professionelle Content Writer outsourct werden, die Ihre Investoren-Botschaft ziel- und stilsicher zum Adressaten transportieren - auch das übernehmen wir für Sie. So schonen Sie Ihre eigenen Ressourcen und können mit wenig eigenem Aufwand mehr Traffic, mehr Aufmerksamkeit und mehr Präsenz im Web 2.0 entwickeln. So geht Investorensuche heute.