

Eine gute Präsentation bringt Mentoren und Investoren

Das fast monatlich stattfindende **BACB Matching** ist eines der zentralen Elemente des Clubs. Bevor junge GründerInnen oder Unternehmer ihre Ideen und Unternehmungen vor Angels und Gästen präsentieren können, wird das Team mit seiner Geschäftsidee von einem oder mehreren Business Angels oder unserem Kooperationspartner ZAB geprüft und für den Matchingvortrag vorbereitet. Die Matchingveranstaltung ist nicht öffentlich.

Wer eine gute, innovative Idee oder ein marktfähiges Produkt hat, wer davon überzeugt ist, den Markt richtig eingeschätzt und ein tragfähiges Geschäftsmodell zu haben, der muss das Konzept in relativ kurzer Zeit auf den Punkt bringen können und zunächst den Angel - Mentor davon überzeugen, er schlägt dann das Team für einen Matching Vortrag vor. Auch im Matching geht es zunächst um einen ersten Überblick, die intensive Beschäftigung mit Gründern und Unternehmern und deren Geschäftsplänen kommt danach. Es geht um Persönlichkeiten, die nicht nur von ihrer Unternehmung überzeugt sind, sondern auch vermitteln, dass sie ihr Vorhaben seriös durchdacht und kalkuliert haben und vor allem, dass auch die nötige Power vorhanden ist, den Antritt zu wagen und genügend Ausdauer, um durchzuhalten.

An einem Matching-Abend präsentieren bis zu vier junge (oder auch schon erfahrene) Gründer/Unternehmer ihre Geschäftsideen. Innerhalb von 10 Minuten müssen sie beim Matching einen ersten nachhaltigen Eindruck hinterlassen und in weiteren 10 Minuten Fragen der Anwesenden fundiert beantworten.

Nach interner Business Angels Aussprache erhalten die Matching-Kandidaten ein Feedback. 90 % aller vorgestellten Konzepte werden von zwei bis vier Business Angels über einen meist längeren Zeitraum begleitet. Die Gründer erhalten die Namen der Angels, die sich mit Kontakten, Know-how und Kompetenz als weitere Mentoren anbieten. Bereits im späteren get together werden bei fachlichem Smalltalk Details besprochen und erste Folgetermine verabredet.

Die Präsentation im Matching

Das Format, die prägnante Unternehmensdarstellung

90 Sekunden für den ersten Eindruck

Ein Teammitglied zeigt prägnant und verständlich das Wesentliche des Projektes auf - USP

Funktion: Teaser und Abstract

Kurze Überleitung vorschlagender Business Angel

Was machte das Team / Projekt für den BA so interessant?

8 Minuten für das Team

Vorstellung des Teams und des Projektes. Aussagen über Status Quo, Perspektive, Entwicklung, Finanzen und Erwartungen an die BA

Funktion: Teampräsentation - was BA zur Unterstützung wissen sollten - aus Sicht des Teams

10 Minuten für die Business Angels

Interessierte Fragen und Vertiefung offener Punkte aus Sicht der Business Angels

Funktion: Fragerunde - was zur Beurteilung des Projektes entscheidend ist - aus Sicht der BA

Die BACB Mitglieder sind bzw. waren Unternehmer oder Manager von KMU oder Großunternehmen. Sie verfügen über unternehmerische Kompetenz in Aufbau und Führung von Unternehmen, viel technischen Sachverstand, Vertriebs- und Organisationsexpertise sowie weitverzweigte Kontakte. Schon das Öffnen von Türen, die Vermittlung von Gesprächen oder ein gezielter Denkanstoß kann GründerInnen oder JungunternehmerInnen weiterbringen. Da es aber ohne Kapital nicht geht, werden die GründerInnen auch mit unseren Partnern vernetzt, oder es werden Fördermöglichkeiten

Partner:



1

Das Matching der Business Angels Berlin-Brandenburg

des Landes geprüft. Angels steuern aber auch privates Kapital bei, wenn sie vom Erfolg einer Unternehmung überzeugt sind.

Der Ablauf des Abends

Gesamtveranstaltung	18.00 bis max. 22.00 Uhr
Eintreffen der Gründer/Unternehmer	zwischen 17.00 - 17.30 Uhr für letzte Absprachen, ggf. updates, Vorbereitung der Technik usw
Eintreffen der Gäste	ca. 17.45 Uhr
Beginn	18.00 Uhr, Begrüßung durch den Vorstand und den Gastgeber des Matchings
Beginn der Präsentationen	18.10 Uhr bis ca. 20.00 Uhr Moderation: BACB Vorstand Bernd Monitor
Interne Aussprache ca. 30 Min.	Die Präsentanten verlassen den Raum! Jede Präsentation wird kurz angesprochen es werden die Für und Wider der Geschäftsidee und die Möglichkeiten für Begleitung bzw. eine Beteiligung erörtert.
Aussprache mit den Präsentanten ca. 20 Minuten	Es werden die Ergebnisse der internen Aussprache mitgeteilt.
ab ca. 20.45/21.00 Uhr	Get together weitere Gespräche mit den Teams u. anderen Gästen, erste Terminvereinbarungen mit den Gründern

Partner:



2