

Beirat für Start-Up-Unternehmen

Business Angel, Sparrings Partner und Coach



Wesentliche Gründe für ein Start-Up einen Beirat einzurichten sind die zusätzlichen Marktchancen, die durch die Kontakte der Beiratsmitglieder entstehen können. Die größte Rolle wird zunächst der Ausbau des Kundenstamms spielen. Ein erfahrener Beirat verfügt nicht nur in diesem Bereich über ein großes Netzwerkwerk, sondern kann auch häufig bei Fragen, die er selbst nicht beantworten kann, auf einen geeigneten Ansprechpartner verweisen. Seine Branchenkontakte erleichtern überdies die Suche nach strategischen Partnern oder Zulieferern für das Unternehmen. Bei der Erschließung neuer Märkte ist es beispielsweise sehr hilfreich, wenn eine Persönlichkeit im Beirat sitzt, die nicht nur in fachlicher Hinsicht über große Kompetenz verfügt, sondern auch mit ihren persönlichen Beziehungen dazu beitragen kann, Chancen zu erschließen.

Key-Performance eines Beirats

- Markt- und Netzwerkzugang
- Strategische und operative Beratung
- Ergänzung der Gründer Kompetenzen
- Impulsgeber
- Management Coaching
- Image Steigerung

Die klassischen Anforderungen an Beiräte und Beiratsarbeit wie Kontrolle, Compliance und Corporate Governance sind bei der Entwicklung eines Start-Up nicht die vorrangigen Themen. Strategie weiterzuentwickeln, Business Planung als Orientierung fortzuschreiben, Liquidität zu sichern, Trial-and-Error als Innovationsgenerator zu würdigen, den Kundennutzen in den Fokus zu stellen und daraus Wachstum zu generieren sind die Prioritäten, die sich dem Management und seinem Beirat stellen. Hierbei erfolgreich zu sein, bedingt einen regelmäßigen Austausch sowie Schnelligkeit, Flexibilität und Transparenz in der Zusammenarbeit zwischen Gründer, Management und Beirat; optimal ergänzt durch das Netzwerk des Beirats bei Kunden, Meinungsbildnern, Lieferanten und Investoren.



Beiräte ergänzen sinnvoll die Erfahrungswerte der Gründer und teilen mit ihnen den ständigen Druck schnelle Managemententscheidungen bei zunächst unzureichender Kenntnis bzw. weitreichende Personalentscheidungen zu treffen. Durch professionelles Hinterfragen der Themen und Personen, der Bewertung von Sachverhalten und Verträgen sowie der Abwägung unterschiedlicher Gesellschafterinteressen, helfen sie den Gründern und dem Management die Strategie erfolgreich weiterzuentwickeln, fundierte Entscheidungen zu treffen und Eskalationen mit den Gesellschaftern zu vermeiden.

Challenges für Start-UPS

- Wachstum
- Produktentwicklung
- Finanzierung / Liquidität
- Teambuilding
- Planung und Controlling

Zur initialen Finanzierung des Start-Up in der Seed-Stage insbesondere jedoch in den weiteren Finanzierungsrunden von Start-Up-Stage über 1st- und 2nd- Stage bis zur Bridge-Stage bringt die Etablierung eines unabhängigen und professionellen Beirats zusätzliches Vertrauen bei potentiellen Investoren und Finanziers und erleichtert die Sicherung der Unternehmensfinanzierung. Für die Gründer und Alt-Gesellschafter generiert ein Beirat durch seine Erfahrung bei der Analyse und Bewertung der eine Finanzierungsrunde begleitenden gesellschaftsrechtlichen Vertragsgestaltung (Satzungsänderung, zusätzliche Gesellschaftervereinbarungen, Covenant-Regime) Sicherheit bei der Wahl des richtigen Investors und dem Grad der Selbstverpflichtung des Unternehmens, seiner Gründer und seiner Alt-Gesellschafter.

