

SLAX Batch 4 ist in full swing, das intensive Programm fordert unseren SLAXers einiges ab – und an „Sommerpause“ ist gerade nicht zu denken. Einzelcoachings, Workshops und Round Tables mit hochkarätigen Wunschmentoren bringen wertvolles Feedback aber auch viele neue To Dos.



© Philipp Lipiarski



### SNTRI PRESENTS MVP – FEEDBACKRUNDE DURCH MENTOREN

Das war der erste Mentoring Round Table dieses Batches. Jürgen Weiss, Founder von **SNTRI** präsentiert vor seinen erfahrenen Wunschmentoren.

Wie für dieses Format gewohnt gab es im Anschluss handfestes Feedback, kritische Fragen und mögliche Anknüpfungspunkte. Von unserem Team durften Businessplan Validation Coach **Ulrike Erdélyi** und Managing Director **Florian Zeitlinger** natürlich nicht fehlen. Ein riesen Dankeschön an die Wunschmentoren: Usama Assi & Marcel Haar von **Frequentis AG**, Arnulf Blattl, **Kapsch BusinessCom**, Alexander Götzinger, **EQV Partners & Q-Advisers Group** und Gerald A. Hollaus, **AGA Group GmbH**.



### INVESTMENT READY WORKSHOP PE, VC, NDA, CF, IP, DD USW ...

Drei Stunden gespickt mit Beispielen aus der beruflichen Praxis um unsere Startups **FLEXBOX**, **SNTRI** und **TWINSTER** bestmöglich auf einen potentiellen Investmentprozess vorzubereiten. Mittlerweile ein Fixpunkt des **SLAX Programms** ist der Investment Ready Workshop von Partner **Michi Pucher** & SLAX Managing Director **Florian Zeitlinger**. Der zweite Teil folgt noch im Juli.



**Florian hat für uns die Key Learnings aus den Workshops zusammengefasst:**

→ **Was sind die wichtigsten Take Aways aus den Investment Ready Workshops?**

Der Zeit- und Arbeitsaufwand des Prozesses darf nicht unterschätzt werden. Es gilt eine Fülle an Verträgen und Unterlagen in Ordnung zu bringen und griffbereit zu haben.

→ **Was übersehen die Startups typischer Weise im Prozess?**

Startups konzentrieren sich verständlicher Weise auf das Investment, nebenher muss aber noch das Alltagsgeschäft weitergehen. Einstellen also auf ECHTE Zusatzbelastung ist gefragt! Gründer sind oft keine ausgebildeten Betriebswirte und verwenden im Investment Prozess schnell einmal bereits vermeintlich etablierten Begriffen, ohne diese aber tatsächlich zu verstehen. Der Teufel liegt im Detail. Wir versuchen bei unseren SLAX Workshops einen Überblick und Awareness zu schaffen und zu schärfen.

→ **Wie bereiten sie sich am besten darauf vor? Strukturiert und mit dem wesentlichen Ziel immer vor Augen: Wofür brauche ich was / wieviel und wen – und wie komme ich da hin?**

Es muss nicht immer ein Business Angel oder ein Investor sein. Es kann auch eine Förderung oder ein Bankkredit in Frage kommen. Es ist eine Verhandlungssituation, in der man die eigenen Spielräume ausloten kann.

**Unser FAZIT** -> Investment ready „IR“ zu sein, kann man lernen und üben! Manchmal hilft auch, sich gezielt mit Experten auszutauschen. Falls ihr „IR“ Fragen habt, **Florian Zeitlinger** ist in Wien und **Michi Pucher** in Salzburg zu erreichen.



## BUSINESS PLAN VALIDATION EINZELCOACHINGS

„Eigentlich solltest du drei Businesspläne in der Lade haben: Einen optimistischen mit dem vollen Upside-Potential, einen realistischen und einen für das Worst Case Szenario“, so **Ulrike Erdélyi**, Steuerberaterin und SLAX Beraterin für Businessplan Validation im Einzelcoaching.

Ulrike: „Glaub mir, der Investor will ihn, der Rechtsanwalt will ihn, die Bank will ihn. Da muss man Zeit investieren.“

Stefan: „Ich will ihn selbst. Er ist wie eine Landkarte, damit ich weiß, wohin es gehen soll.“



**1 Jahr danach spricht SLAX Programm Managerin Julietta Rohrhofer mit ShapeDiver CEO Mathias Hübinger**



Vlnr: Matthias Hübinger (CEO), Edwin Hernández, Alexander Schiftner (CTO), Ezequiel López, Mathieu Huard (COO)

**Ihr seid Ende 2016 mit eurem frisch gegründeten Startup ShapeDiver zu uns gekommen. Trotz viel Erfahrung als Unternehmer, konntet ihr viel Input von SLAX mitnehmen. Jetzt ist ein Jahr vergangen, was ist in der Zwischenzeit passiert?**

„Zunächst mal: Ja, das stimmt. Wir haben wirklich viel gelernt. Vor allem, dass Umsatz heute evtl zu Lasten künftiger Skalierbarkeit gehen kann. Wir haben damals versucht alles zu verkaufen, was der Kunde haben wollte. Das Thema war dann, dass manchmal nur noch ein kleiner Anteil unser Konfigurator war und dazu sehr viel „handgecodet“ werden musste. Das hat zwar Umsatz gebracht, aber war nicht wirklich skalierbar. Außerdem haben wir mit einem Partner mehrere Monate intensiv über einen möglichen Merger verhandelt, uns aber dann nach reiflicher Überlegung doch dagegen entschieden. Das war eine schwierige aber sehr lehrreiche Erfahrung.“

**Wie sieht euer Team heute aus?**

„Als wir bei euch im SLAX Programm waren, haben wir unseren ersten Mitarbeiter, Ezequiel aus Mexiko, angestellt. Jetzt wird er als Shareholder dazu kommen und uns damit ordentlich unter die Arme greifen. Ganz neu im Team ist Edwin. Ein Kolumbianer, der während seines Studiums in Australien ähnliches getan hat und sich initiativ bei uns beworben hat.“

**Klingt nach einem sehr internationalen Haufen! Was sind eure Next Steps?**

„Diesen Sommer nutzen wir, um nochmal aufzuarbeiten. Wir müssen immer wieder darauf fokussieren, was richtig skalierbar ist, also Fokus auf SAAS. 3D Modelle bauen wir nur noch, wenn es nötig ist. Und auch bei der Zielgruppe zählt Fokus: Unsere ganz konkrete Zielgruppe sind "WASC" (lacht), unser Kürzel für „web agencies specialized in configurators“. Wir haben erkannt, dass wir, um effizient Projekte abwickeln zu können, jemanden zwischen uns und dem Endkunden brauchen. Mittlerweile haben wir Kunden in Australien, Chile, Dänemark, Kanada, Litauen, Österreich, Taiwan und noch einigen anderen Ländern.“

Im Herbst wollen wir einen Investor ins Boot holen. Dazu überarbeiten wir unser Pitchdeck, unseren Business- und Finanzplan und erstellen eine Targetliste unserem neuen Fokus entsprechend. Das wird sicher aufregend!“



Intensive erste Monate waren es bei SLAX 4. Der August bringt zwar auch viel Arbeit, aber auch ein bisschen Zeit für Party: neben den regelmäßigen Accelerate Meetups ist auch ein Alumni Treffen und eine Sommersause geplant.

CU there and stay tuned!

Julietta, Florian und Susanne

beograd  
bratislava  
budapest  
graz  
linz  
ljubljana  
praha  
salzburg

HERAUSGEBER  
LeitnerLeitner GmbH  
Wirtschaftsprüfer und  
Steuerberater  
Ottenseimer Straße 32  
4040 Linz  
T +43 732 70 93-0  
F +43 732 70 93-156

Alle Angaben in diesem Newsletter dienen nur der  
Erstinformation, enthalten keinerlei Rechts- oder  
Steuerberatung und können diese auch nicht  
ersetzen; jede Gewährleistung und Haftung ist  
ausgeschlossen.

Datenschutzhinweis

sarajevo  
wien  
zagreb  
zürich  
sofia

E [linz.office@leitnerleitner.com](mailto:linz.office@leitnerleitner.com)  
[www.leitnerleitner.com](http://www.leitnerleitner.com)

[Newsletter abbestellen](#)

[Newsletter drucken](#)

---

This transmitted information is intended only for the person or entity to which it is addressed and may contain confidential and/or privileged material. Any review, retransmission, dissemination or other use of, including acting upon, this information by persons or entities other than the intended recipient is prohibited. If you received this by mistake, please contact the sender and delete the material from any device. Thank you.