

Beyond the perfect pitch: Erfolgsfaktor Investor Reporting

Webcast-Live

Dr. Ashkan Kalantary | Dr. Andreas Tschöpel | Simon Arsenidis

02. Juni 2022 | 10:00 Uhr bis 11:00 Uhr



Unsere heutigen Redner



Dr. Ashkan Kalantary

Partner, Deal Advisory



Dr. Andreas Tschöpel

Partner, Deal Advisory



Simon Arsenidis

Manager, Deal Advisory

Warm up: Wer ist heute hier?

**Warm up:
Wie viele der Startups
unter Ihnen haben
bereits externe
Investoren?**

***“Bleibt Funding in
Zukunft so einfach wie
im Rekord VC Jahr
2021?”***

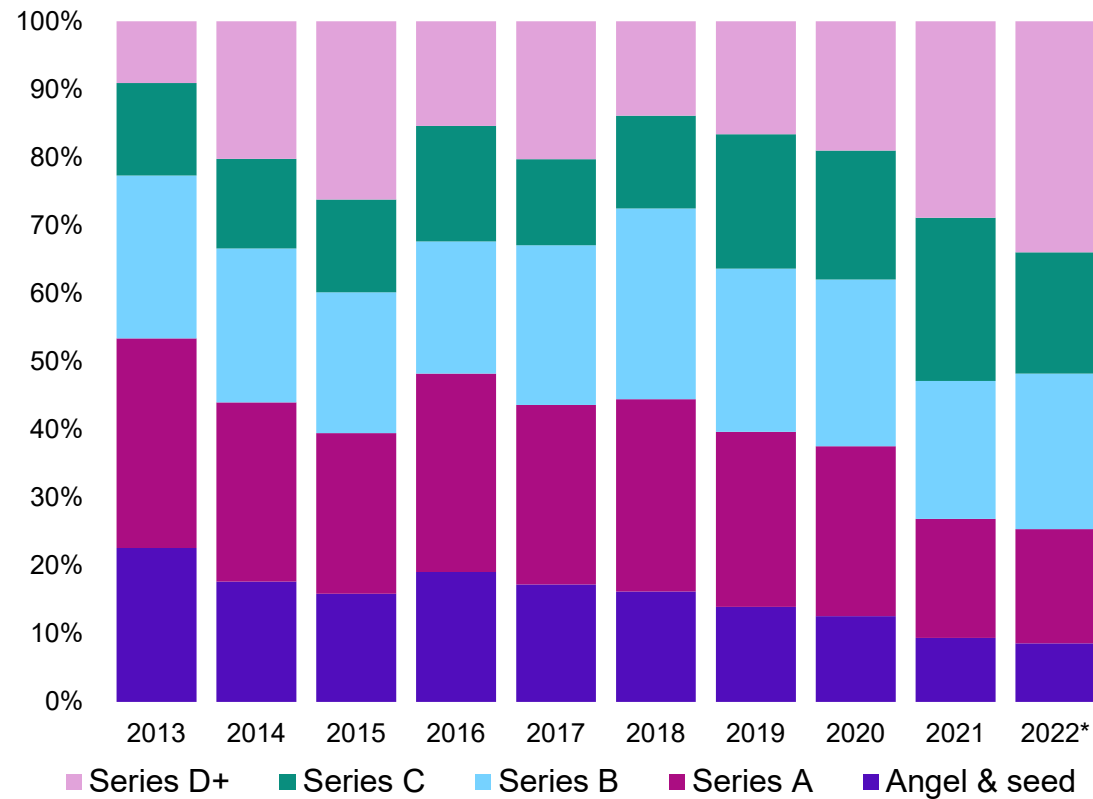
In der letztjährigen Medien-Berichterstattung entstand der Eindruck: Startups wurde Geld geradezu nachgeworfen



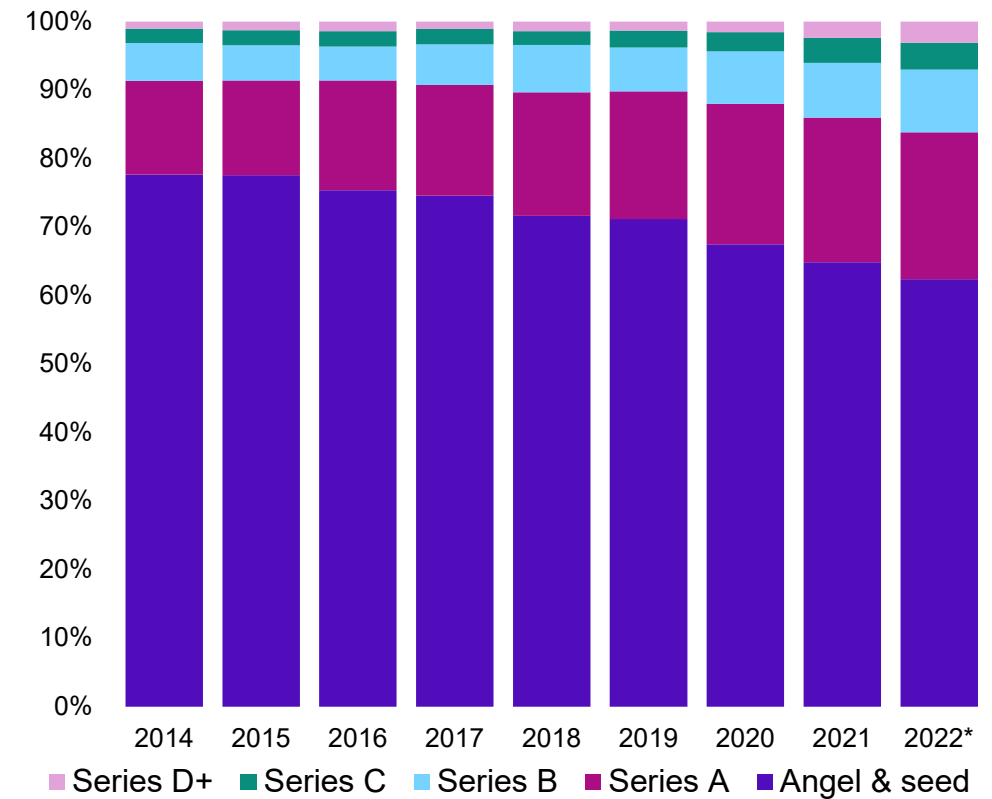
**Dabei gilt aber zu
bedenken: Early Stage
Startups haben nur
bedingt von dem Boom
profitiert**

Obwohl Early Stages insg. mehr Geld bekommen haben, ist ihr Anteil am Gesamtvolumen sowie der Anzahl an Deals gefallen.

Deal Share nach Serie in Europa
2014–2022*, VC invested (\$Mrd.)



Deal Share nach Serie in Europa
2014–2022*, Anzahl an Closed Deals



Source: Venture Pulse, Q1'22, Global Analysis of Venture Funding, KPMG Private Enterprise. Data provided by PitchBook, April 20, 2022

**Zudem hat sich die
Lage gedreht: Funding
wird dieses Jahr
deutlich schwieriger.**

Steigende Unsicherheit am Markt und steigendes Zinsniveau verschlimmern die bestehende Risikoaversion der Investoren.



Ich hatte mir das Fundraising ehrlicherweise einfacher vorgestellt. Es wurde dann leichter, als wir einen Lead Investor gefunden hatten. Aber zuvor hatten wir unzählige Meetings, wo keiner als erster das Risiko eingehen wollte.

- Gründer eines LegalTechs, März 2022



Gründe für generelle Risikoaversion in Europa



Höherer Reifegrad

Mehr (potentielle) Einhörner

Unsichere Gesamtlage

Erwartete Steigerungen für 2022

-  Geopolitische Unsicherheit
-  Zinsniveau
-  Inflation
-  Bedeutung von Financials
-  Druck auf Investmentmanager
-  Prüfungsgenauigkeit der VCs

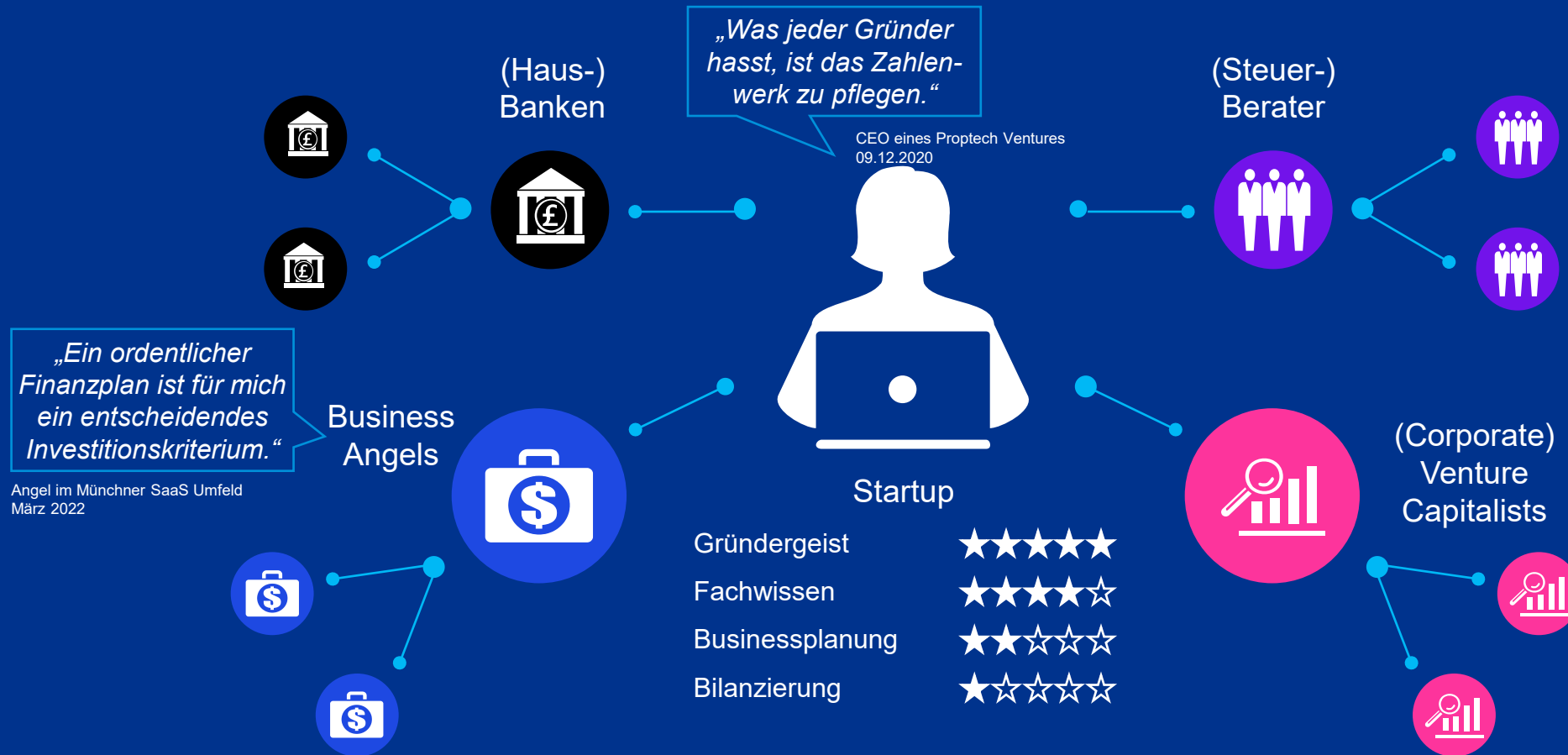
Es wird erwartet, dass die **Early Stage Investments** im Laufe des Jahres weiter sinken. Je unsicherer die Lage wird, desto kritischer prüfen Investoren Zahlen und Businesspläne. **Ein perfekter Pitch reicht nicht mehr aus.**

Source: Venture Pulse 2022; KPMG Analysis 2022.

The background of the slide is a photograph of a cable-stayed bridge. The bridge has a large, white, curved arch. Numerous black cables fan out from the top of the arch down to the bridge deck. The sky is a pale, overcast grey.

Über den perfekten Pitch hinaus ist Investor Reporting ein unterschätzter Erfolgsfaktor

Zwischen Startups und Stakeholdern besteht ein Disconnect bezüglich der Wichtigkeit von Zahlen, Daten & Fakten



**Wie oft reporten Sie
bzw. erhalten Sie
Reports?**

Investor-Reporting wird von Startups meist eher als notwendiges Übel gesehen. Dies ist auch Investoren bewusst.

“

„Wir haben zwar einen ersten Investor, aber wir reporten nicht regelmäßig an ihn. Eigentlich melden wir uns nur, wenn etwas Unvorhersehbares passiert ist.“

– Mentor eines Startups der Sicherheitsbranche in Hamburg
März 2022

“

„Ich möchte hier nichts kaputt machen.“

– Head of Finance eines SaaS Ventures
Dezember 2020

“

„Reports nerven. Lieber würde ich die entsprechende Zeit ins Business investieren.“

– CEO eines Building Mgmt. Ventures
Dezember 2020

“

„Finanzplanung ist für die Mehrzahl meiner Startups eine sehr lästige Aufgabe. Pardon für die Ausdrucksweise, aber das finden die nicht gerade geil.“

– Business Angel aus München
März 2022

“

„Reporting ist immer ein Pferdefuß bei jedem Startup.“

– Head of Finance eines SaaS Ventures
Dezember 2020

“

„Ich glaube, den meisten meiner Startups ist nicht klar, dass die monatlichen Statusupdates eigentlich eine große Chance für sie sind.“

– CVC aus Frankfurt
Februar 2022

Für Startups ist **Investor-Reporting** nach wie vor ein **Blindspot!**

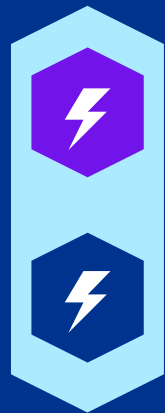
Source: KPMG Analysis 2020, 2022.

**Dabei kann
Nachlässigkeit in den
Bereichen Planung &
Reporting fatal sein**

Planungsfehler können zum Deal-Breaker in Finanzierungsverhandlungen werden und so das Wachstum gefährden

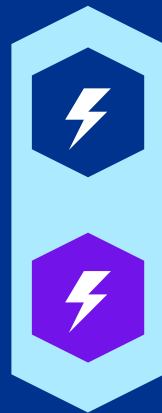
Risiken

Steigende Schnelligkeit, Komplexität & Professionalisierung im Venture-Bereich stellen Early-Stage bis Series B Startups vor immer größere Herausforderungen



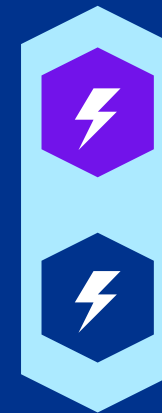
Business Plan & Reporting aus „**losen Enden**“

Equity Storylining wird zu spät priorisiert



Cap Table beeinflusst Attraktivität für Investoren

(Anschluss-) **Finanzierung verzögert sich**



Reports an **Investoren** sind unvollständig

Asset verbrennt womöglich im Markt

Wachstum hat in der Regel einen **optimalen Zeitpunkt**. **Nachbessern** darf **keine Option** sein!

Was steckt hinter dem Mangel an proaktivem Reporting?



Unwissenheit, Unlust, Unsicherheit – die Gründe für mangelndes proaktives Reporting sind vielfältig

(Pre-) Seed 

Eintritt erster Angel 

Eintritt erster (C)VC 

Weiteres Wachstum 

Unwissenheit

- Fokus auf Produktidee & Pitch Deck
- Mangelndes Wissen über Bedeutung, Inhalt & Best Practices von Investor-Reports

Unlust

- Fokus auf Core Business (Development)
- Personalmangel
- Mühsamkeit & Mangelnder Mehrwert

Unsicherheit

- Angst, ‚schlechte Zahlen‘ zu übermitteln
- Furcht vor Einmischung der Investoren
- Furcht, Anschlussfinanzierung zu gefährden

*Zitat des CFOs eines SaaS-Ventures aus München, April 2022.

**Dabei wäre proaktives
Reporting im Interesse
aller Beteiligten**

Regelmäßiges hochwertiges Reporting stärkt die Investitionsbeziehung und ermöglicht Kurskorrekturen bei Problemen



Ich denke, Startups sollten begreifen, dass solche Reports kein lästiges bottom-up To-Do sind, sondern eine Gelegenheit des Austausches. Für mich steht immer im Vordergrund: Wie können wir als Investoren dem Startup helfen?

- Shahin Dashti, Futury Capital



Vorteile von professionellem Reporting



Für Startups

- Chance der Reflektion
- Stärkere Investorenbeziehung & schnellere Unterstützung
- Vorteil bei Anschlussfinanzierung



Für Investoren

- Mehr Transparenz
- Frühzeitige Warnsignale
- Schnellere Unterstützungsmöglichkeit

Mögliche Unterstützung durch Investoren



Problem- & Ursachenanalyse



Annahmen-Plausibilisierung



Ableitung strategischer Maßnahmen



Vermittlung hilfreicher Kontakte



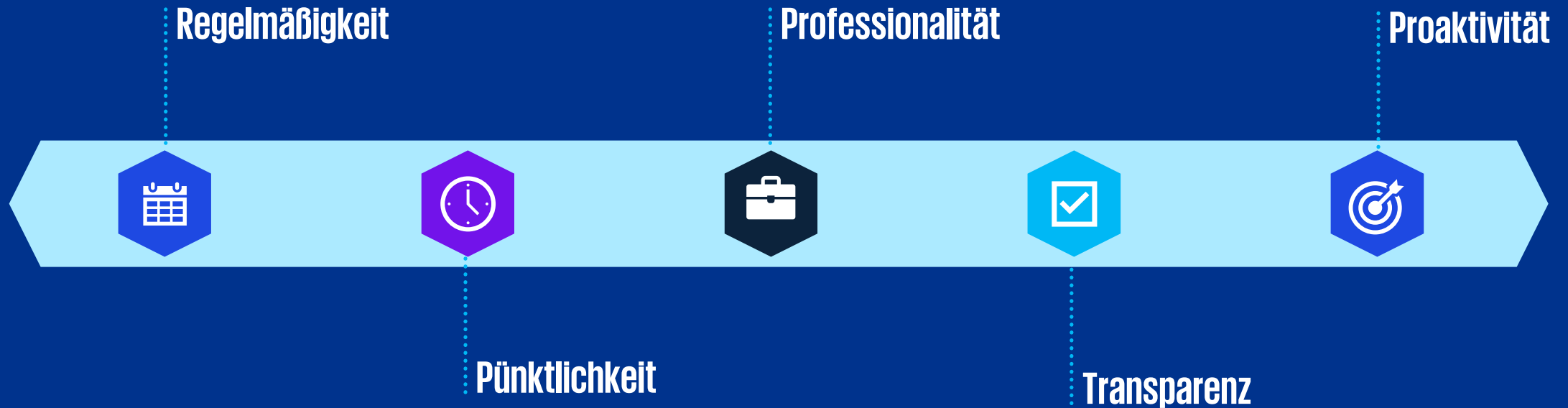
Überbrückungsfinanzierung

Regelmäßiges, proaktives und professionelles Investor-Reporting ist ein **Win-Win für beide Seiten.**

Source: Venture Pulse 2022; KPMG Analysis 2022.

Tipps für erfolgreiches Investor-Reporting

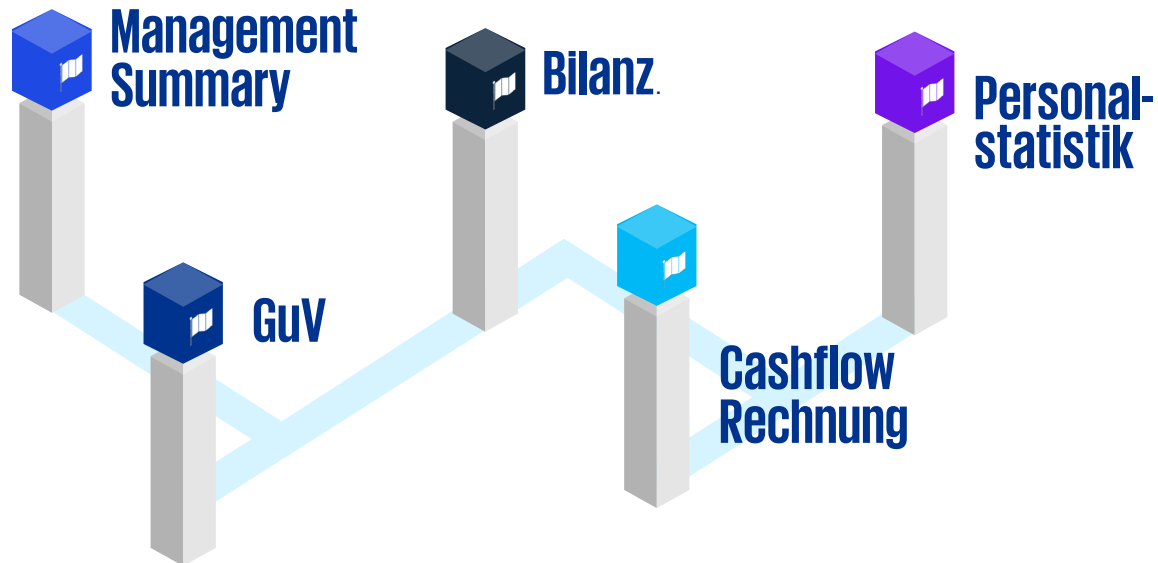
Investor-Reports sollten immer proaktiv, pünktlich und geliefert werden



Je herausfordernder die Situation, desto wichtiger ist akkurates Reporting
Je schneller Probleme geflagged werden, desto früher können Investoren unterstützen!

Neben den klassischen Inhalten sollte das Investor-Reporting auch branchenrelevante Kennzahlen beinhalten

Klassische Säulen des Investor Reportings



Beispiele für wichtige KPIs

- Cashburn-Rate & Cash Conversion Cycle
- Recurring Revenues
- Churn Rate
- Equity Entwicklung
- ...

Beispiele für sinnvolle Ergänzungen

- Weitere KPIs (Retention, Customer Lifetime Value)
- Produktupdates
- Marketingmaßnahmen
- Marketerfolge
 - Anzahl von Klicks
 - Anzahl neuer Follower & Interaktionen
- ...

Ein guter Investor-Report verbindet eine **inspirierende Vision** mit **nüchternen Fakten**. Hierbei muss die **Balance** zwischen **ausreichender Detailtiefe** und **Vermeidung von Informationsüberfluss** gefunden werden

Wo gibt es mögliche Unterstützung?



KPMG hat mit der KPMG Startup Finance App ein intuitives Tool entwickelt, um Ihnen Planung & Reporting zu erleichtern:

Die Features im Überblick



- Sicherheit
- Klare Guidance
- Professionelle Planung & transparentes Reporting
- Aufriss wesentlicher Werttreiber
- Alle relevanten Kennzahlen auf einen Blick
- zB Cashburn Rate, Equity Entwicklung, etc.

Die KPMG Startup Finance App bietet **effektive Planung und Reporting in der Wachstumsphase**



- ✓ Jederzeit Zugriff
- ✓ Übersichtlich & einfach
- ✓ Integriertes Planungsmodell
- ✓ MS PowerPoint Report Download
- ✓ Individualisierbare Reports

**Gibt es
noch
unbeantwortete
Fragen?**

Key Learnings & Fazit

Professionelles Investor-Reporting ist mindestens genauso wichtig wie der perfekte Pitch!



Die Key-Learnings im Überblick



Der perfekte Pitch ist nur der Anfang



Professionelles Investor-Reporting ist ein Win-Win



Proaktivität & Transparenz sind entscheidend

Fazit: Professionelles Investor-Reporting ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Gehen Sie es an!



**Sie sind noch unsicher
bezüglich Umsetzung?
Hier geht es zur KPMG
Startup Finance App:**



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Ihre Ansprechpartner



Dr. Ashkan Kalantary

Partner, Deal Advisory

M&A Venture Services

KPMG AG, Berlin

+49 170 236 1974

akalantary@kpmg.com



Dr. Andreas Tschöpel

Partner, Deal Advisory

Valuation

KPMG AG, Berlin

+49 30 2068-1488

atschoepel@kpmg.com



Simon Arsenidis

Manager, Deal Advisory

Digital Products & Services

KPMG AG, Hamburg

+49 40 32015-4294

sarsenidis@kpmg.com



kpmg.de/socialmedia

kpmg.de

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

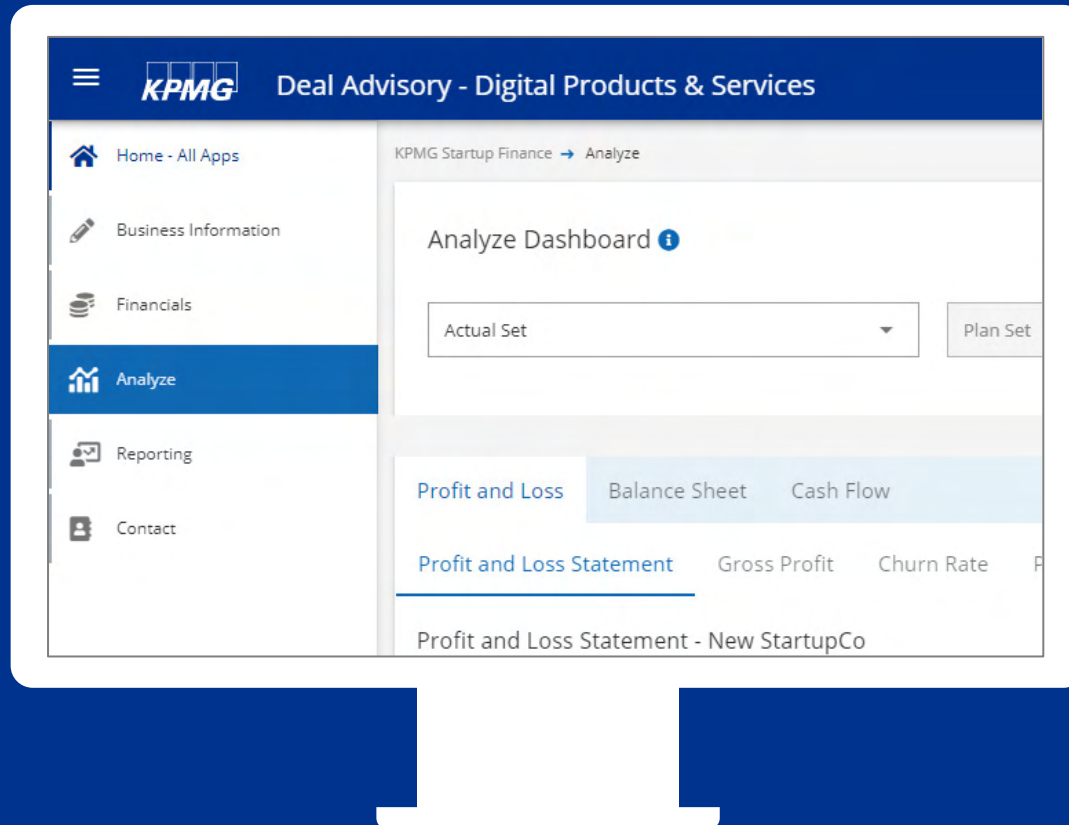
© 2022 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.

Document Classification: KPMG Public

Backup

Die KPMG Startup Finance App vereint 4 Module, die Startups Planung und Reporting einfach machen.

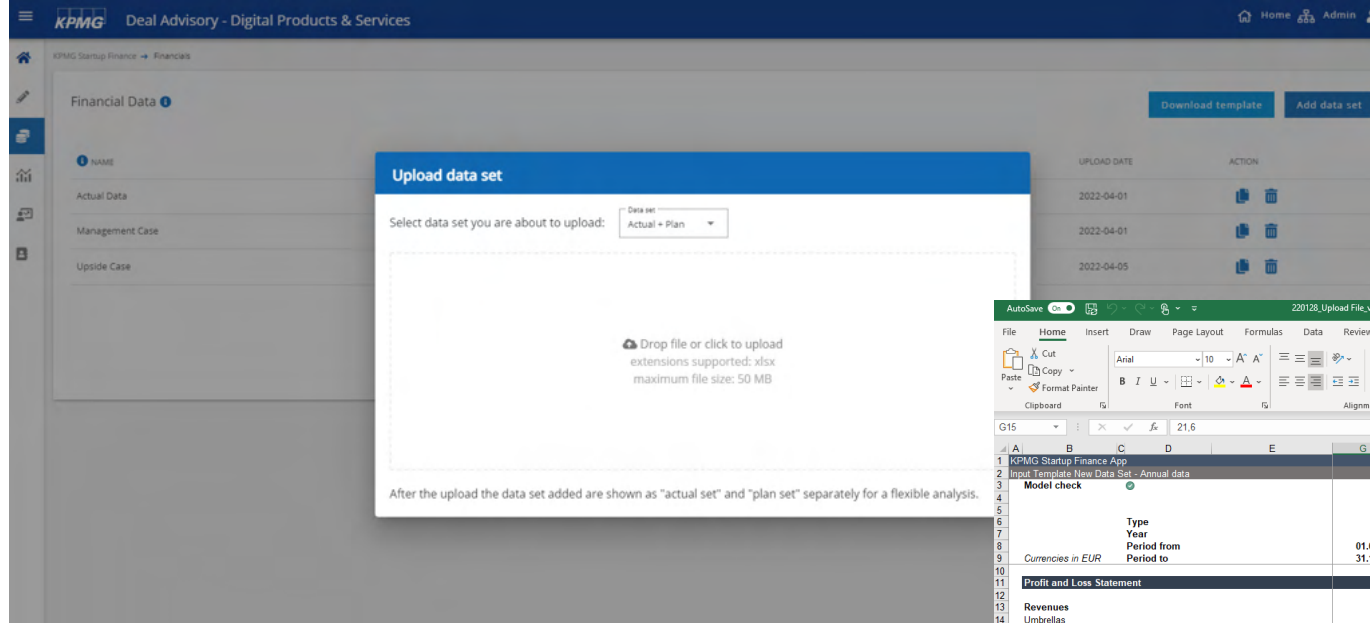
Die Module im Überblick



- Business Information
- Financials
- Analyze
- Reporting

Das Tool vereint alles, was Startups bei der Reporterstellung benötigen

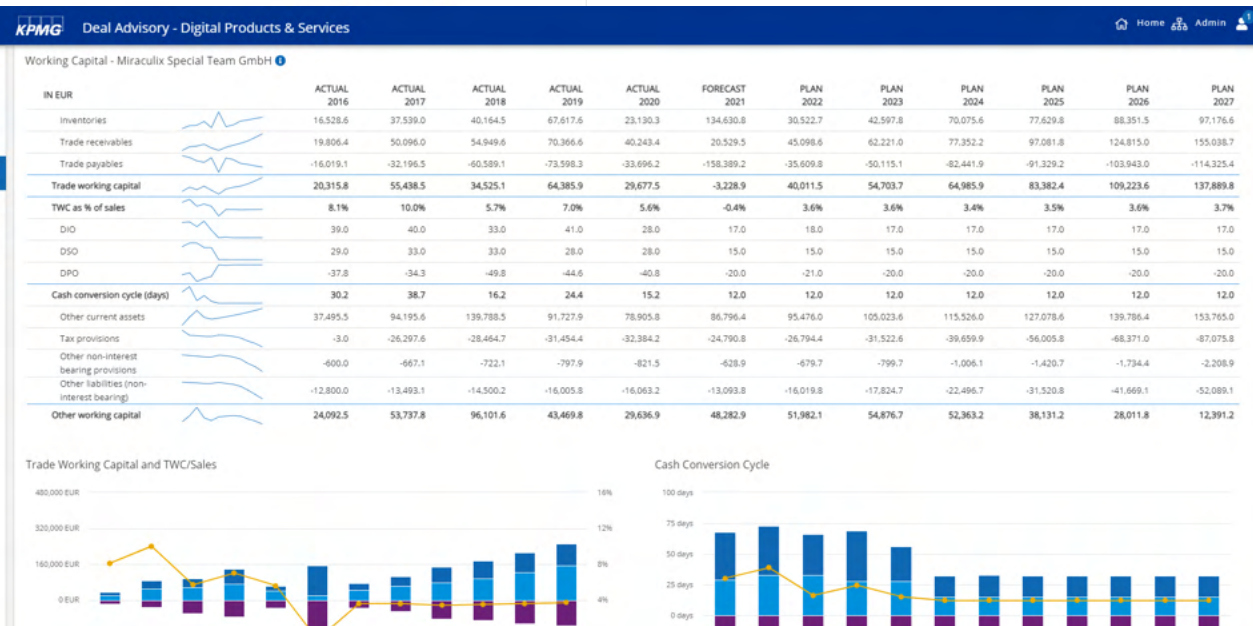
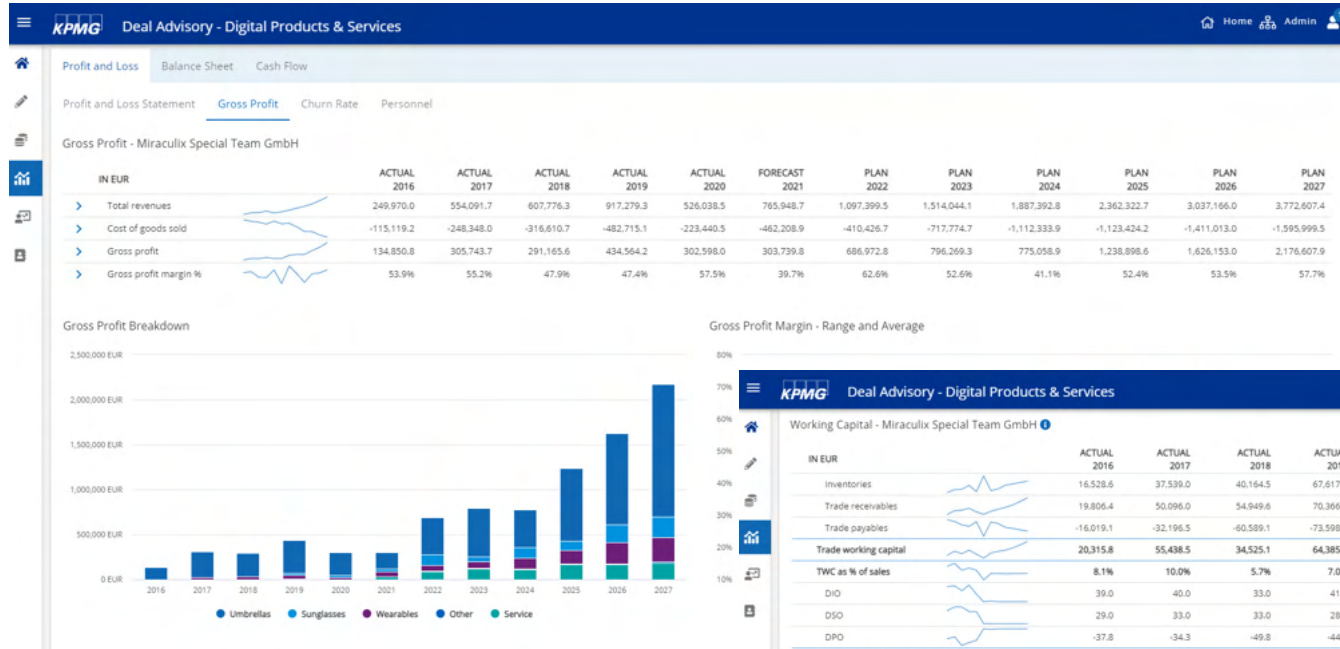
Financials können über ein Excel-basiertes, integriertes Planungs-Modell einfach hochgeladen werden



The screenshot shows an Excel spreadsheet titled '220128_Upload File_v2_Upload'. The spreadsheet contains financial data for KPMG Startup Finance, including a 'Model check' section and a 'Profit and Loss Statement' section. The data is organized by product type (Umbrellas, Sunglasses, Wearables, Other, Service) and includes columns for 'Type', 'Year', 'Period from', 'Period to', and various financial metrics (Act, Plan, Forecast, etc.).

Type	Year	Period from	Period to	Act 2017	Act 2018	Act 2019	Act 2020	Forecast 2021	Plan 2022	Plan 2023	Plan 2024	Plan 2025	Plan 2026	Plan 2027
Currencies in EUR				01.01.17	01.01.18	01.01.19	01.01.20	01.01.21	01.01.22	01.01.23	01.01.24	01.01.25	01.01.26	01.01.27
				31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.20	31.12.21	31.12.22	31.12.23	31.12.24	31.12.25	31.12.26	31.12.27
Profit and Loss Statement														
Revenues														
Umbrellas	Average price	EUR		21.6	21.8	22.5	24.0	28.1	39.4	46.5	53.0	60.4	72.5	84.9
	Quantity	pcs		23 452.0	24 554.0	32 543.0	18 522.0	19 000.0	21 000.0	25 000.0	28 000.0	31 000.0	33 000.0	36 000.0
	Sales	EUR		506.563,2	535.670,1	731.256,8	445.332,1	533.406,2	827.734,1	1.162.769,3	1.484.623,9	1.871.807,4	2.393.637,9	3.055.152,3
Sunglasses	Average price	EUR				67.0	69.0	75.0	92.7	100.1	109.1	112.4	114.6	118.1
	Quantity	pcs				1.511.0	821.0	1.200.0	2.200.0	2.600.0	3.000.0	3.300.0	3.800.0	4.200.0
	Sales	EUR		0,0	0,0	101.237,0	42.849,0	90.000,0	203.940,0	268.301,6	327.379,3	376.920,8	435.663,3	495.968,3
Wearables	Average price	EUR		78.0	84.2	80.9	93.0	92.4	110.9	112.2	148.1	195.5	258.1	340.6
	Quantity	pcs		554.0	754.5	948.0	384.0	922.1	1.100.0	1.700.0	1.800.0	2.300.0	3.300.0	3.600.0
	Sales	EUR		43.212,0	64.403,2	76.655,5	35.712,4	85.206,7	121.968,0	190.740,0	266.587,2	445.643,7	851.586,2	1.226.284,1
Other	Average price	EUR		4.9	5.0	4.7	4.7	4.9	5.9	5.9	6.1	6.2	7.2	8.4
	Quantity	pcs		890.0	1.542.0	1.711.0	452.0	1.500.0	2.000.0	3.000.0	2.000.0	2.500.0	3.000.0	4.000.0
	Sales	EUR		4.316,5	7.703,1	8.119,9	2.145,1	7.335,8	11.737,3	17.606,0	12.206,8	15.600,0	21.600,0	33.600,0
Service	Average price	EUR		0.0	0.0	0.0	0.0	250.0	303.0	309.1	312.2	327.8	334.3	351.0
	Quantity	pcs		0.0	0.0	0.0	0.0	200.0	500.0	600.0	700.0	800.0	900.0	1.000.0
	Sales	EUR		0,0	0,0	0,0	0,0	50.000,0	151.500,0	185.436,0	218.505,4	262.206,5	300.882,0	351.029,0
Total Revenues	EUR			554.891,7	607.776,3	917.279,3	526.038,5	765.948,7	1.316.879,4	1.816.852,9	2.309.302,6	2.972.178,4	4.003.369,3	5.162.033,6
Cost of goods sold	EUR			-248.348,0	-316.610,7	-482.715,1	-223.440,5	-462.208,9	-410.426,7	-717.774,7	-1.112.333,9	-1.123.424,2	-1.411.013,0	-1.595.999,5
Umbrellas	EUR			-227.953,4	-278.548,4	-365.628,4	-191.492,8	-362.048,1	-282.809,2	-426.348,8	-816.543,1	-749.523,0	-977.402,1	-1.069.303,3
Sunglasses	EUR			0,0	0,0	-80.989,6	-14.568,7	-56.700,0	-50.985,0	-164.857,7	-155.585,2	-204.006,4	-170.634,8	-181.855,0
Wearables	EUR			-19.013,3	-34.133,7	-32.199,5	-16.070,6	-31.526,5	-32.524,8	-82.654,0	-64.795,5	-109.288,4	-168.378,8	-221.767,2
Other	EUR			-1.381,3	-3.928,6	-3.897,6	-1.308,5	-2.934,3	-2.445,3	-5.281,8	-4.475,8	-5.980,0	-6.840,0	-14.840,0

Das Analyze-Modul bietet auf Knopfdruck eine Vielzahl an Auswertungen & Visualisierungsmöglichkeiten



White Label Reports können individuell zusammengestellt werden. Die PowerPoint-Erstellung erfolgt auf Knopfdruck.

