



10  
03

# Wie Sie Kapitalgeber professionell überzeugen



**Jetzt anmelden**

Scannen Sie den QR-Code oder besuchen  
Sie unsere Website: [www.ruz.ch](http://www.ruz.ch)

Das Unternehmerzentrum der Raiffeisen Gruppe  
Le Centre des Entrepreneurs du Groupe Raiffeisen  
Il centro imprenditoriale del Gruppo Raiffeisen

**RUZ**

Entwicklung und Wandel in Unternehmen erfordern Engagement, Ressourcen und Kapital. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten ist die Kapitalbeschaffung eine grosse Herausforderung. An dieser RUZ Veranstaltung machen wir Sie fit für Gespräche mit Kapitalgebern. Der Themenfokus liegt dabei auf der übersichtlichen Aufbereitung aller nötigen Dokumente und dem Zusammenspiel zwischen Unternehmer, Kapitalgeber und unabhängigen Spezialisten.

Eine gute Vorbereitung und das Bereitstellen der richtigen Dokumente für die Kapitalgeber ermöglichen finanzielle Verhandlungen auf Augenhöhe. Ob es sich um die Finanzierung einer Firmenübernahme, einer Sanierung, eines Investitionsgutes oder um die Bevorschussung von Debitoren handelt, gilt: Die Gespräche sind dann zielführend, wenn der Kapitalgeber die Informationen erhält, die er für seinen Finanzierungsentscheid benötigt.

### **Unterschiedliche Interessen**

Gesprächsführung ist normalerweise ein Heimspiel für Unternehmerinnen und Unternehmer. Doch Verhandlungen mit Kapitalgebern sind nicht vergleichbar mit Kunden- und Lieferantengesprächen. Der Informationsbedarf der Kapitalgeber ist unterschiedlich. Familienmitglieder und andere private Investoren sind in der Regel an der langfristigen Entwicklung des Unternehmens, am Unternehmer oder am Projekt interessiert, Banken und institutionelle Kapitalgeber legen den Fokus verstärkt auch auf einen positiven Cashflow.

### **Je besser die Vorbereitung, desto einfacher wird das Gespräch**

Wesentlich ist, dass bei Anpassungen im Unternehmen ein Businessplan, inkl. Finanz- und Liquiditätsplanung erstellt wird. Ein vollständiger Businessplan dient dem Unternehmen als Kompass und gibt Kapitalgebern eine klar formulierte Orientierung, wo das Unternehmen steht und welche Herausforderungen angegangen werden müssen. Klarheit schafft Vertrauen und Vertrauen ist die Basis um auf Augenhöhe über Finanzierungen zu sprechen, unabhängig davon ob die Finanzierung in Form von Fremd- oder Eigenkapital vorgesehen ist.

## **Zum Inhalt des Abends**

Was präsentiere ich wie? Welche Unterlagen stelle ich bereit? Wie bereite ich mich auf diese Besprechung vor? Welche Fragen kommen auf mich zu? Welche Argumente führe ich an? Weshalb soll der Kapitalgeber meinem Unternehmen eine Finanzierung zusprechen? Welche Alternative habe ich, falls ein Kapitalgeber ablehnt? Wer kann mich bei der Aufbereitung oder Vorbereitung unterstützen? An dieser RUZ Abendveranstaltung machen wir Sie fit für Finanzgespräche aller Art.

## Programm

---

17.30 Uhr	Eintreffen der Gäste im <b>RUZ Gossau</b>
18.00 Uhr	<b>Begrüssung</b> durch den RUZ Regionalleiter Ostschweiz, Tobi Frei
18.10 Uhr	Impulsreferat «Wie Sie Kapitalgeber professionell überzeugen» mit Edi Platter, Themenführer Finanzierungsbegleitung im RUZ
18.30 Uhr	Impulsreferat «Was ist für einen Kapitalgeber relevant?» Raiffeisenbank
18.50 Uhr	Beispiel aus dem Unternehmerleben
anschl.	<b>Apéro riche</b> und <b>Netzwerken</b>

---

## Referenten



Edi Platter | Themenführer Finanzierungsbegleitung

Experte

---

## Administrative Leitung



**Sabine Peter**

☎ 071 388 62 00

✉ sabine.peter@ruz.ch

## Informationen

### **Datum**

10.03.2021

### **Zeit**

17:30 - 20:00

### **Ort**

RUZ Gossau, Fabrikstrasse 7

### **Gesprächsgäste**

Edi Platter, Themenführer Finanzierungsbegleitung im RUZ

### **Kosten**

CHF 30 für Clubmitglieder, CHF 40 für Nicht-Clubmitglieder

### **Zielgruppe**

Unternehmerinnen und Unternehmer

### **Teilnehmerzahl**

begrenzt

### **Anreise**

Parkplätze vor dem RUZ, Bushaltestelle in unmittelbarer Nähe