

money4growth

# Wachstum kostet Geld

Wer international wachsen will, der braucht dazu Geld! Und meistens ist davon nicht genügend da. Nun bietet das neue Förderprogramm money4growth gezielte Unterstützung bei der Investorensuche und Verhandlungsvorbereitung. money4growth ist für Sie auch die richtige Adresse, wenn Sie vor dem nächsten Wachstumsschritt stehen und sich fragen, ob sich das aus dem Cash-flow finanzieren oder wenn Sie in neue Märkte expandieren wollen und auf der Suche nach Neukunden und strategischen Partnern sind

„Trotz Finanzkrise ergeben sich noch immer viele Wachstumsmöglichkeiten, wenn man jetzt die Zeit nützt und investiert,“ meint Dr. Paul Martin Frentz, Projektleiter von money4growth. „Vor allem Ostasien ist ein Hoffungsmarkt.“ Die Suche nach Investoren oder strategischen Partnern gehört bei den meisten Unternehmen aber natürlich nicht zum Tagesgeschäft. Erfahrungen und konkretes Know-how über das passende Vorgehen und die notwendigen Voraussetzungen sind meist nicht vorhanden. Falsche Erwartungen oder unzureichende Vorbereitung schmälern die Erfolgsaussichten erst recht.

## PROFESSIONELLE VORBEREITUNG NOTWENDIG

Für erfolgreiche Kooperationen gilt es aber, sich am internationalen Business-Parkett professionell zu präsentieren. „Denn irgendwann kommt die Kür, der Moment, wo man richtig gut sein muss“, erklärt Dr. Frentz. „Sobald man seinem Verhandlungspartner gegenüber steht, oder seinen Geldgeber überzeugen will, in sein Produkt zu investieren, stellt

sich heraus, ob man seine Hausaufgaben wirklich gemacht hat“.

Die notwendigen Schritte dafür sind

- eine objektive, konkrete Bedarfsanalyse – wo stehen wir, was brauchen wir?
- eine glasklare Zielformulierung – wo wollen wir hin?
- eine detaillierte, professionelle Vorbereitung – was müssen wir tun?
- und eine zielgerichtete Kontaktaufnahme – mit wem sprechen wir?

money4growth wurde ins Leben gerufen, um Unternehmen bei der optimalen Vorbereitung auf Investoren- und Partnergespräche bedarfsgerecht zu unterstützen. money4growth ist ein intensives modulares Trainings-, Übungs- und Vorbereitungsprogramm für

Internationalisierungs- und Wachstumsschritte von innovativen High-Tech-Unternehmen.

Das Programm wurde 2007 vom Inkubator INiTS in Wien mit der Erfahrung aus der Betreuung des Entwicklungsprozesses von über 90 innovativen Technologieunternehmen initiiert und wird von bmvit, FFG und WKW gefördert. Das internationale money4growth-Expertenteam

- analysiert mit Ihnen gemeinsam Ihren Bedarf und Ihre konkreten Ziele,
- bereitet Sie mit einem detaillierten Modulprogramm auf konkrete Gespräche und Verhandlungen mit Neukunden, Investoren oder strategischen Partnern vor,
- bringt Sie bei einem International Investor's Round Table mit passenden Investoren zusammen,
- oder unterstützt Sie gegebenenfalls auch direkt bei Suche, Kontaktaufnahme und Verhandlung mit geeigneten (Finanz-)Partnern.

Kostenlose zweistündige Infoveranstaltungen finden in Wien am 8. und 22. April statt.

Das Programm läuft von April bis Juli 2010. Weitere Informationen und Anmeldung online unter [www.money4growth.com](http://www.money4growth.com).

Kontakt: Dipl.-Kfm. Dr. Paul Martin FRENTZ, M.P.A.  
info@money4growth.com, Tel. 0664/51 88 011



Ted Zoller, Professor an der Kenan-Flagler Business School in North Carolina USA, im vollen Einsatz mit den Teilnehmern aus einem der Workshopmodule.

money4growth white paper

10 Fragen,  
die Ihre Investorpräsentation  
beantworten sollte

Melden Sie sich jetzt zu unserem Newsletter an und erhalten Sie als Dankeschön unseren Gratis-Download: „Die 10 wichtigsten Investor-Fragen als Checkliste für die Vorbereitung ihrer Präsentation“.