

Investment *Readiness.*

Die Runde schließen, ohne nachzuverhandeln.

Sie bereiten eine Finanzierungsrunde vor — und merken: In der Due Diligence geht es weniger um Ihre Zahlen als um Ihre Struktur.

WORUM ES GEHT

Der Unterschied zwischen einem Unternehmen, das eine Runde schließt, und einem, das nachverhandelt: nicht die Zahlen. Sondern ob die Struktur die Fragen aushält, bevor sie gestellt werden.

Wann: für Scale-ups, Gründer und C-Level — unmittelbar vor oder während einer Finanzierungsrunde (Series A bis C).

WORAN SIE ES MERKEN

Auf dieselbe Frage antworten CEO und CFO unterschiedlich.

Verträge, Beteiligungen und Protokolle liegen verstreut, nicht entscheidungsreif.

Sie ahnen, wo der Investor bohren wird — aber nicht, was er finden wird.

WAS SIE BEKOMMEN

- ▶ **Due-Diligence-Lektüre aus Investorenperspektive** — Abzugsposten erkennen, bevor der Investor sie findet.
- ▶ **Governance-Test:** Hält das Team konsistent, wenn die Investorenfragen härter werden?
- ▶ **Vorbereitung des Teams** auf die schwierigsten Fragen — konsistent statt widersprüchlich.

DER UNTERSCHIED

«Wer nachliefern muss, verhandelt aus einer anderen Position.»

WER DAHINTER STEHT



Nicole Battistini-Kohler

Rechtsanwältin · Gründerin NBK Legal

nbklegal.online →

DER ERSTE SCHRITT

Fragen klären, bevor sie gestellt werden.

Ein Gespräch zeigt, wo Ihre Struktur unter Investorendruck nachgibt — und was sich vorher schließen lässt.

Ausführlich online: nbklegal.online/investment-readiness



Zur vollständigen Seite scannen