



01

Longevity und Healthcare: Der stille Dealflow.

Wie ein Wachstumsunternehmen 12 Mio. EUR aufnahm und Investoren vom Golf, aus Europa und Asien Zugang zu einer Gelegenheit erhielten, die nie öffentlich angeboten wurde.

12 Mio. EUR

Finanzierung platziert

3

Term Sheets in 14 Wochen

55 %

des Kapitals vom Golf

+15 %

Bewertung über der Erwartung

AUF EINEN BLICK

BRANCHE

Longevity und Präventivmedizin

UNTERNEHMEN

Wachstumsunternehmen aus dem DACH-Raum, Series A

INVESTOREN

Golf, Europa, Singapur

DAUER

5 Monate vom Kick-off bis zum Closing

AUSGANGSLAGE

Ein Wachstumsunternehmen aus dem DACH-Raum entwickelt Diagnostik- und Präventionsprogramme für ein längeres, gesundes Leben: Biomarker-Analysen, personalisierte Programme und Kooperationen mit Privatkliniken. Umsatz 4,2 Mio. EUR, Wachstum 85 % gegenüber dem Vorjahr, operativ kurz vor dem Break-even. Für die Expansion an den Golf und nach Asien sucht das Unternehmen 12 Mio. EUR.

Auf der anderen Seite stehen Investoren vom Golf, aus Europa und aus Singapur, die gezielt in Longevity investieren wollen, aber kaum geprüfte Gelegenheiten sehen. Was über die üblichen Kanäle kommt, wurde meist schon Dutzenden Adressen gezeigt.

VORGEHEN

Woche 1-4

Auswahl und Prüfung

Aus 23 gesichteten Unternehmen im Longevity-Umfeld haben wir eines ausgewählt. Geschäftsmodell, Zahlen, Regulatorik und Team wurden geprüft, Schwachstellen vor dem ersten Investorenkontakt behoben.

Woche 4-8

Investorenfest machen

Equity Story mit klarem Bezug zum Golf, Finanzmodell mit drei Szenarien, vollständiger Datenraum mit 140 Dokumenten und ein anonymisiertes Kurzprofil auf zwei Seiten.

Woche 8-14

Stille Ansprache

Statt 200 Adressen 14 ausgewählte Investoren, persönlich angesprochen: 9 Vertraulichkeitsvereinbarungen, 6 Datenraumzugänge und 11 Managementgespräche, davon 4 in Abu Dhabi und Dubai.

Woche 14-21

Verhandlung und Abschluss

3 Term Sheets, Verhandlung von Bewertung, Governance und Golf-Expansion. Abschluss mit einem Family Office aus Abu Dhabi als Lead, einem staatsnahen Fonds und einem Investor aus Singapur.

ERGEBNIS

Das Unternehmen hat 12 Mio. EUR aufgenommen, bei einer Pre-Money-Bewertung von 38 Mio. EUR, rund 15 % über der ursprünglichen Erwartung. 55 % des Kapitals kommen vom Golf. Der Lead-Investor öffnet zusätzlich den Zugang zu zwei Privatkliniken in den VAE, der erste Standort ist in Vorbereitung. Die Investoren erhielten eine geprüfte Gelegenheit, die nie öffentlich angeboten wurde.

KENNZAHL	VOR DEM PROZESS	NACH DEM ABSCHLUSS
Investorenkontakte am Golf	keine	14 angesprochen, 3 Term Sheets
Finanzierung	Ziel: 12 Mio. EUR	12 Mio. EUR platziert
Bewertung (pre-money)	Erwartung: 33 Mio. EUR	38 Mio. EUR
Präsenz am Golf	keine	2 Klinikpartner in den VAE

WAS ANDERE DARAUS MITNEHMEN KÖNNEN

Weniger ist mehr.

14 passende Investoren schlagen 200 Adressen. Jede Absage in einem breiten Prozess spricht sich herum.

Vertrauen vor Unterlagen.

Am Golf wird zuerst der Mensch geprüft, dann das Modell. Eine persönliche Einführung verkürzt die Prüfung.

Kapital mit Zugang.

Der richtige Investor bringt mehr als Geld: Partner, Kunden und offene Türen in der Region.

„Stiller Dealflow beginnt nicht mit Zeigen, sondern mit Weglassen.“

EINGESETZTE HEBEL

Kapital & Investoren

Kulturelle Brücke

Lassen Sie uns über Ihr Wachstum sprechen.

hello@vela-growth.com · vela-growth.com
 +971 50 861 5827 · +49 170 2914667