

ATB

Consulting

Die Unternehmensberater

STARTUP

HELLO, I'M READY



BUSINESS ANGEL

1. Vorwort

Über 20 Jahre, nachdem sich der Begriff des Business Angel in Deutschland etabliert hat, sind Business Angels gefragter denn je. Im Gegensatz zu den reinen Venture-Capital-Investoren, investieren Business Angels bereits in der Gründungsphase junger Unternehmen und ermöglichen somit die Weiterentwicklung innovativer Ideen.

Neben dem enormen Arbeitsaufwand der dabei auf einen Business Angel zukommt, tragen sie auch das Risiko des Totalverlusts. Daher ist es auch allzu verständlich, dass die Renditeerwartungen relativ hoch liegen.

Allerdings steht die Rendite bei Business Angels oftmals nur an sekundärer Stelle. Die uneigennütigen Ziele, wie z.B. die Unterstützung junger Gründer beim Start in die Selbständigkeit, die regionale Stärkung des wirtschaftlichen Profils und der Spaß an der unternehmerischen Tätigkeit, überwiegen in den meisten Fällen.

Dieses Whitepaper soll zeigen, wie ein Start Up seinen Traum von der Umsetzung seiner eigenen Ideen durch die Zusammenarbeit mit einem Business Angel verwirklichen kann. Es schildert die Vor- und Nachteile, zeigt einen kurzen Überblick über die Handlungsweise eines Business Angels, bis hin zu den notwendigen Schritten, die ein Gründer bei der Verwirklichung seiner Idee beachten muss.

2. Attraktivität eines Start Ups

Viele angehende Gründer beschäftigen sich sicherlich mit der Frage, welches die richtigen Voraussetzungen und Eigenschaften sind, um die Aufmerksamkeit und Zustimmung eines Business Angels zu gewinnen.

Die Beantwortung dieser Frage ist recht einfach und trifft nicht nur auf Business Angels, sondern auf die meisten Investoren zu. Zum einen spielt die eigentliche Geschäftsidee und zum anderen das Gründerteam eine wichtige Rolle. Wobei Business Angels dem Gründerteam nochmal eine höhere Bedeutung zumessen als z.B. reine Kapitalgeber.

Grund hierfür ist, dass Business Angels, wie eingangs bereits erwähnt, die Freude am Unternehmensaufbau als Hauptmotiv verfolgen und in der Folge eine intensivere Zusammenarbeit mit den Gründern pflegen.

Die Geschäftsidee

Sicherlich gibt es viele gute Ideen, die in zahlreichen kreativen Köpfen leben. Allerdings ist nur ein Bruchteil dieser Ideen auch tatsächlich für die Umsetzung geeignet. Denn oft reicht das Fehlen einer einzigen Eigenschaft aus, damit aus dem Projekt nichts wird.

Zur Verdeutlichung dient die Laserdisc als gutes Beispiel. Sie wurde bereits 1978 erfunden und bot eine weitaus bessere Videoqualität als das damals gängige VHS-Format. Am Markt fand dieses Produkt jedoch keine Abnahme, da der Preis für die Disc und den dafür notwendigen Player zu hoch war. Die Idee selbst allerdings, legte den Grundstein für die DVD, die sich 20 Jahre später durchsetzte.

Damit Ihre Unternehmung funktionieren kann, sollte diese folgende Merkmale aufweisen:

- Möglichst innovative Geschäftsidee
- Hohes Wertsteigerungspotenzial
- Wettbewerbsvorteile und USPs
- Durchsetzungsfähigkeit am Markt

Das Gründerteam

Eine gute Idee zu haben ist das eine, diese aber auch über sämtliche Hürden die eine Unternehmensgründung mit sich bringt umzusetzen, etwas völlig anderes. Hierfür bedarf es starker Persönlichkeiten, die bereit sind, diese Schwierigkeiten zu bewältigen, ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren.

Deshalb legen Business Angels bei der Auswahl des Gründerteams besonderen Wert auf folgende Eigenschaften:

- Motivation der Gründer
- Offenheit und Ehrlichkeit
- Engagement für das Projekt
- Kompatibilität zwischen Business Angel und Gründer
- Bindung der Schlüsselpersonen an das Unternehmen
- Persönlichkeit der Schlüsselpersonen
- Qualifikationen (technisch, kaufmännisch, Führung, Teampplay, usw.)

3. Wie funktioniert eine Business Angel Finanzierung

Eines der häufigsten Probleme dem sich junge Start Ups stellen müssen, ist die Finanzierung der eigenen frisch entwickelten Geschäftsidee. Befindet sich das Unternehmen zudem noch in der sog. Seed-Phase, kommt es nicht selten vor, dass bei Kreditinstituten eingereichte Finanzierungsanträge abgewiesen werden. Das Risiko erscheint in dieser Phase einfach zu hoch.

Zu diesem Zeitpunkt besteht dann die Möglichkeit, das benötigte Kapital über private Kapitalgeber in Form eines Venture-Capitals, über eine sog. Seed-Finanzierung zu erhalten. Das Venture-Capital, zu Deutsch Risikokapital, ist dabei nicht als Kredit, sondern eher als eine Form der Entwicklungshilfe für eine Unternehmensidee zu sehen. Der Geldgeber trägt dabei das Risiko des Scheiterns und des Totalverlusts seines Geldes.

Neben der Bereitstellung des Kapitals, erfolgt beim Venture-Capital zudem die logistische und ideelle Unterstützung seitens des Investors. Dies ist auch der Grund, weshalb Venture-Capital-Kapitalgeber oder auch Business Angels, ein sehr wichtiger Partner für junge, entwicklungsfähige Unternehmen sind.

Als Gegenleistung für die finanzielle und fachliche Unterstützung erhält der Business Angel im Regelfall eine offene Beteiligung am zu gründenden Unternehmen. Zudem gibt es auch die Möglichkeit einer stillen Beteiligung sowie eines Wandeldarlehens, bei dem der Business Angel das Darlehen zu einem späteren Zeitpunkt in Unternehmensanteile umwandeln kann.

Zur nochmaligen Verdeutlichung einer Business Angel Finanzierung mit offener Beteiligung dient nachfolgendes Beispiel:

Joachim und Florian haben eine innovative und erfolgversprechende Geschäftsidee. Mit dieser neuen Idee möchten die beiden ein Unternehmen in Form einer GmbH gründen. Nach deutschem Recht muss das Stammkapital der neuen J&F GmbH mindestens 25.000 € betragen. Der Anteil beider Gesellschafter beträgt jeweils 50 %, also 12.500 €.

Die beiden konnten gerade so alle Ersparnisse zusammenkratzen, um die Stammeinlage zu leisten. Jetzt fehlt es allerdings noch an zusätzlichem Kapital, um mit dem Geschäftsbetrieb sofort loslegen zu können. Daher einigen sich die beiden mit dem Business Angel ATB Consulting auf eine Finanzspritze mittels einer offenen Beteiligung am Unternehmen. Der Anteil den der Business Angel am Unternehmen erhält, beträgt 10 %. Anschließend bewerten Business Angel und Unternehmen gemeinsam die Idee, die hinter der Unternehmung steckt und einigen sich auf einen Wert von 500.000 €.

Demnach muss die ATB Consulting insgesamt 50.000 € (10%) an frischem Kapital erbringen. Davon gehen 2.500 € als Einlage in das Stammkapital und 47.500 € als Kapitalrücklage in die J&F GmbH

Während der Haltezeit der Beteiligung verdient der Business Angel ATB Consulting kein Geld mit dem Start Up. Neben dem Kapital hat die ATB Consulting zudem ihr Know-how sowie ihre Kontakte und Netzwerke der J&F GmbH zur Verfügung gestellt. Folglich hat sich das Unternehmen nach jahrelanger guter Zusammenarbeit zum Hidden Champion entwickelt und seinen Unternehmenswert vervielfacht. Sollte sich die ATB Consulting nun dazu entschließen ihre Anteile zu veräußern, kann mit einem zufriedenstellenden Gewinn gerechnet werden.

4. Vor- und Nachteile einer Kooperation mit Business Angels

Die Anfangsphase einer Gründung stellt so gut wie alle Unternehmer vor zahlreiche Schwierigkeiten. Die Beschaffung von Kapital ist nur eine davon. Hinzu kommen fehlendes technisches, wirtschaftliches und juristisches Know-how sowie fehlende Kontakte und Netzwerke. Während ein Investor in der Regel nur das Liquiditätsproblem löst, geht ein Business Angel noch einen Schritt weiter. Denn neben dem Kapital, stellt der Business Angel dem Start Up zusätzlich noch sein Know-how zur Verfügung.

Aus jahrelanger eigener Unternehmenserfahrung hat ein Business Angel ein immenses Marktwissen sowie zahlreiche Kontakte und Netzwerke aufgebaut. Hiervon können nun auch die Unternehmensgründer profitieren.

Nachfolgend werden die Vor- und Nachteile der Zusammenarbeit mit einem Business Angel nochmal zusammengefasst:

Vorteile:

- Vermittlung eigener Erfahrungswerte
- Zugang zum eigenen Netzwerk, bestehend aus:
 - Kunden
 - Lieferanten
 - Beratern (Rechtsanwälte, Steuerberater)
 - Kapitalgeber (Kreditinstitute und andere)
- Keine Kapitalkosten
- Unterstützung beim Aufbau in der Gründungsphase
- Türöffnerfunktion
- Signalfunktion für andere Investoren

Ein Kreditinstitut empfindet ein Start Up als zu risikoreich und möchte die Kreditgewährung ablehnen. Eine Möglichkeit dem zu begegnen ist die Präsentation eines Business Angels, der Risikokapital zur Verfügung stellt, um so den Blanko-Anteil des Kreditinstitutes zu reduzieren.

Nachteile:

- Vergleichsweise hohe Renditeerwartungen aufgrund eines ebenfalls hohen Ausfallrisikos junger Start Ups.
- Alleinige Entscheidungsmacht geht verloren.
- Business Angel versucht u.U. seine eigenen Erwartungen durchzusetzen.
- Schwierig den geeigneten Business Angel zu finden.

5. Tipps für Start Ups

Die Auswahl auf dem Business Angel Markt ist groß. Und wie so üblich, werden die am besten geeigneten Geschäftspartner zu aller erst angesprochen. Um sich möglichst gut zu präsentieren und No-Gos zu vermeiden, sollen die nachfolgenden Tipps auf dem Weg zum passenden Business Angel weiterhelfen:

a) Optimale Vorbereitung

Voraussetzung für die Erstansprache eines Business Angels ist ein von seiner Idee begeistertes Gründerteam, das seinen Zielmarkt fest im Blick hat, weiß wo seine Kunden sind und womit es Geld verdienen will. Patente sollten beantragt, eventuelle Prototypen erstellt sowie Marketing- und Vertriebspartner angesprochen sein. Gründer sollten sich genau überlegt haben, was sie von ihrem Business Angel erwarten. Ein vollständiger Businessplan sollte ebenfalls vorhanden sein.

b) Richtigen Zeitpunkt wählen

Wer zu früh und schlecht vorbereitet Kontakt zu Business Angels sucht, läuft Gefahr, „verbrannt“ zu werden. Business Angels sind bestens vernetzt, ein „misslungener“ erster Auftritt in der Szene ist schnell kommuniziert. Wer zu spät

kommt, verpasst die Chance, mit ausreichend Kapital an den Start zu gehen und damit die Basis für Wachstum zu legen. Viele Business Angels handeln nach dem Motto des sprichwörtlichen „frühen Vogels“, andere wollen schon mehr sehen. Letztlich ist der Zeitpunkt vom zeitlichen Finanzbedarf des Unternehmens abhängig.

c) „INVEST-Zuschuss für Wagniskapital“ nutzen

Wenn innovative Unternehmen einen Business Angel suchen, sollten sie sich die Bescheinigung einholen, ein förderfähiges Unternehmen für INVEST zu sein. Sie haben so eine größere Chance einen Investor zu finden, denn dieser kann mit dem Zuschuss seine Investitionspower erhöhen. Nähere Infos hierzu unter: www.bafa.de/bafa/de/wirtschaftsfoerderung/invest/

d) Aktiv sein – niemals abwarten

Für den Fall, dass sich nach dem Versand Ihrer Unterlagen niemand bei Ihnen meldet, ergreifen Sie selbst die Initiative und rufen Sie das entsprechende Unternehmen an. Es gibt sicherlich einen guten Grund, warum noch niemand Kontakt mit Ihnen aufgenommen hat. Bedenken Sie, dass Business Angels neben dem Angel-Dasein auch noch ihr eigenes operatives Geschäft führen müssen. Wenn Sie die Initiative ergreifen, signalisieren Sie zudem die Ernsthaftigkeit Ihres Vorhabens.

e) Mehrwert von Business Angels Netzwerken nutzen

Business Angels Netzwerke anzusprechen, lohnt sich in jedem Fall. Zum einen garantieren sie eine gewisse Seriosität ihrer Angels, zum anderen profitiert jedes Unternehmen von dem professionellen Feedback der Netzwerkmanager, Schwachstellen werden identifiziert, Ablehnungen begründet. Unternehmen mit positivem Screeningergebnis erhalten über das Netzwerk Kontakt zu einer Vielzahl ganz unterschiedlicher Business Angels, Syndizierungen lassen sich leichter anbahnen.

f) Mehrgleisig fahren

Einen Business Angel ins Unternehmen zu holen, ist eine zentrale Stellschrau-

be für den Aufbau des jungen Unternehmens. Das geht nicht von jetzt auf gleich, dauert in der Regel mehrere Monate. Niemand sollte glauben, dass es ausreicht, ein oder zwei Versuche zu starten. Schon gar nicht sollte man sich vom ersten „Nein“ entmutigen lassen. Inzwischen gibt es in Deutschland eine Vielzahl ganz unterschiedlicher Matchingveranstaltungen. Nicht jede ist für jedes Unternehmen geeignet. Sie sollten gezielt ausgewählt und besucht werden.

g) Rede und Antwort stehen

Business Angels wissen, dass junge Unternehmen niemals perfekt sein können. Und sie geben ihr Geld, ihre Zeit und ihr Know-how. Sie haben also ein Recht darauf, zu erfahren wie es um das Unternehmen steht. Deshalb sollte das Unternehmerteam sich allen Fragen gegenüber aufgeschlossen zeigen, Kritik akzeptieren und Probleme offen ansprechen. Aber das gilt auch umgekehrt. Gründer sollten genau prüfen, wem sie vertrauen.

h) Vorsicht vor Business Devils

Wie überall gibt es auch unter den Business Angels schwarze Schafe. Business Devils geben vor, Business Angels zu sein, versprechen viel und halten wenig und geben kaum Auskünfte über sich selbst. Vor allem: Hände weg, wenn jemand erst Geld verlangt, bevor er angeblich zur Finanzierung bereit ist.

i) Referenzen einholen

Den besten Schutz gegen Business Devils bietet die Nachfrage bei den Portfoliounternehmen des in Frage kommenden Business Angels. Wird von dort Positives berichtet und stimmt dann noch die Chemie zwischen Gründerteam und Business Angel und passt der Know-how Flügel zum Unternehmen, sollte der Unterzeichnung eines Letter of Intent nichts mehr im Wege stehen.

j) Qualifizierungsangebote nutzen

Um gewappnet zu sein und zwar nicht nur auf die Stolpersteine der Erstansprache eines Business Angels, sondern vor allem auf die nun folgenden schwierigen Phasen der Unternehmensbewertung und der Vertragsgestaltung, empfiehlt sich die Teilnahme an Weiterbildungsseminaren, die speziell für die Be-

dürfnisse kapitalsuchender Unternehmen in der Frühphase konzipiert sind („Investment Readiness“ Programme) – eine zeitliche Investition, die sich für Gründer lohnen dürfte.

(Quelle: Business Angel Netzwerk Deutschland e.V.: 10 Tipps zur Angel Finanzierung (Veröffentlichung: unbekannt), URL: <http://www.wissenschaftliches-arbeiten.org/zitierregeln/internet-seiten.html> (Stand: 23.01.2015))

6. Fazit

Die Business Angel Landschaft nimmt in Deutschland von Jahr zu Jahr zu. Schätzungen einer ZEW ²⁾-Studie zufolge, liegt die Zahl der aktiven Business Angels bei ca. 7.500. Hiervon sind derzeit ca. 1.400 Business Angels in einem Business Angel Netzwerk registriert. Die aus Business Angel Investments hervorgehende Investitionssumme beträgt rd. 650 Mio. € pro Jahr. Daher ist auch die volkswirtschaftliche Bedeutung von Business Angel Engagements sehr bedeutend. Business Angels bilden somit die Triebfeder für Wachstum, Erfolg und die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Viele der innovativen Ideen wären, ohne die Risikobereitschaft eines Business Angels, gar nicht erst verwirklicht worden.

Mit ihren zwei Flügeln aus Know-how und Kapital sowie der Freude an der Weitergabe ihrer unternehmerischen Kenntnisse, gelten Business Angels als die Investoren in die Zukunft der Volkswirtschaft.

²⁾ Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH

PS: Wir als Unternehmensberatung, mit 20-jähriger Markterfahrung, vertreten den Ansatz, dass wir die Ausrichtung unserer Tätigkeiten nicht nur an den rein wirtschaftlichen Aspekten orientieren, sondern vielmehr das tun möchten, was uns täglich Spaß macht. Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, dass wir als Business Angel durch die Vermittlung unseres Wissens den größten Beitrag an der Verwirklichung Ihrer Ziele leisten können.

Über ATB Consulting:

ATB Consulting, Büttner & Partner, ist eine Unternehmensberatung, die seit 1994 mittlere Unternehmen in allen Fragen der Betriebswirtschaft unterstützt. Ob Handel, Handwerk, Produktion oder Dienstleistung, wir haben uns in vielen Jahren das Wissen erarbeitet, um die Unternehmen mit dem Notwendigen zu unterstützen. Unsere Schwerpunkte sind Sanierung und Restrukturierung.

ATB Consulting, Büttner & Partner, ist seit 1999 Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU), Herr Florian Büttner, Partner, ist seit 1999 als CMC unter der Nr. 54968-1 zertifiziert. Herr Joachim Leber, Partner, ist seit September 2012 Mediator und seit 2014 zertifizierter Sanierungs- und Restrukturierungsberater (Ifus-Institut).

Frau Jessica Meßmer, seit 2007 Mitarbeiterin bei ATB Consulting, ist seit Anfang 2015 zertifizierte Sanierungs- und Restrukturierungsberaterin (Ifus-Institut).

Wir arbeiten ausschließlich auf der Basis der „Qualitätssicherung in der Unternehmensberatung“ und der „Grundsätze ordnungsgemäßer Planung“ des BDU.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.atb-die-unternehmensberater.de.

Haftungsausschluss/Disclaimer:

Alle Angaben sind sorgfältig geprüft. Im Zeitablauf oder durch Gesetzesänderungen können sich aber Änderungen ergeben. Bitte haben Sie deshalb Verständnis, dass wir für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit des Inhalts keine Haftung übernehmen.

ATB Consulting, Büttner & Partner, Unternehmensberatung,
Brückleweg 5, 79426 Buggingen, Tel.-Nr. 07631-7482960
Registergericht: Amtsgericht Freiburg i. Br. PR 700156

