

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Wir wollen mehr!



BAND BUSINESS
ANGELS
NETZWERK
DEUTSCHLAND e.V.

Special zum Business Angels Jahr 2010

ERFOLGSFAKTOREN – RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN – BUSINESS ANGELS-NETZWERKE – REDE UND
ANTWORT – INTERVIEWS MIT BUSINESS ANGELS UND GRÜNDERN – FALLSTUDIEN – VERANSTALTUNGEN

**WIR
WOLLEN
MEHR!**

**BUSINESS
ANGELS
JAHR 2010**

AUFRUF zum Business Angels Jahr 2010

Wir laden Sie ein, mitzumachen



Werden Sie Partner im Business Angels Jahr 2010 und nutzen Sie das Aktionslogo als Zeichen Ihres Willens, die Business Angels-Kultur zu stärken und sich zu ihr zu bekennen.



Starten Sie eigene Aktionen, Projekte und Veranstaltungen zum Business Angels Jahr 2010 und beleben Sie die Plattform www.business-angels-jahr-2010.de mit Ihren Ideen.



Erzählen Sie Ihre Erfolgsgeschichte als Business Angel oder als junges Unternehmen und begeistern Sie die Menschen für ein Engagement als Business Angel.



Stellen Sie Ihre Veranstaltungen unter das Motto Business Angels Jahr 2010, um auf diese Weise für den Business Angel-Gedanken zu werben.



Machen Sie jungen Unternehmen Mut, auf der Suche nach Kapital und Know-how Business Angels und deren Netzwerke anzusprechen.



Mischen Sie sich ein und bringen Sie das Business Angels-Thema als Innovationstreiber auf Bundes- und Länderebene in den politischen Diskurs ein.



Werden Sie Sponsor des Business Angels Jahres 2010 und profitieren Sie vom Goodwill dieses innovativen Marktsegmentes.

Das Business Angels Jahr 2010 ist eine Offensive von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) in Kooperation mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Nähere Informationen

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Semperstrasse 51, 45138 Essen

Telefon 0201/89415-33
Fax 0201/8941510

Email band@business-angels.de
Web www.business-angels-jahr-2010.de

Grußwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Wegbereiter für Wachstum und Beschäftigung sind junge innovative Unternehmen für die deutsche Volkswirtschaft von enormer Bedeutung. Sie sind Motor des strukturellen Wandels und Triebkräfte des technischen Fortschritts. Junge innovative Unternehmen bringen nicht nur selbst neue Produkte auf den Markt. Sie zwingen auch Konkurrenten in traditionellen Märkten dazu, ihre Forschungsaktivität zu erhöhen, um ihre Wettbewerbsposition zu sichern.

Der erfolgreiche Start junger innovativer Unternehmen scheitert in Deutschland leider noch viel zu häufig an mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten. Oftmals sind sogenannte Business Angels die einzigen Geldgeber für junge Unternehmen, wenn Banken und Venture Capital-Gesellschaften das Risiko eines finanziellen Engagements scheuen. Als erfahrene Unternehmer stehen die Business Angels innovativen Gründern mit Rat und Tat, Geld und Erfahrung zur Seite. Aber nicht nur bei der Gründung, sondern auch beim weiteren Aufbau eines Unternehmens leisten Business Angels wertvolle Hilfe. Sie setzen ihre Kontakte und Netzwerke gewinnbringend für die jungen Unternehmen ein. Manchmal sind Business Angels sogar Geburtshelfer von Weltkonzernen: So wie Andreas von Bechtolsheim, dessen Scheck über 100.000 USD es den beiden Stanford-Absolventen Larry Page und Sergey Brin im Jahr 1998 ermöglichte, den heutigen Weltkonzern Google aus der Taufe zu heben.

In Deutschland zählen wir rund 5.000 aktive Business Angels. Diese stellen im Jahr knapp 200 Mio. EUR Kapital bereit. Im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern liegt Deutschland damit weit hinten. Hier verschenken wir wichtige Wachstumspotenziale. Schließlich gilt: Unternehmen, die von Business Angels begleitet werden, wachsen schneller, sie sind größer und innovativer.

Als Bundeswirtschaftsminister ist es mir ein wichtiges Anliegen, die Gründungskultur in Deutschland zu stärken. Deshalb habe ich im engen Schulterschluss mit der Wirtschaft die Initiative „Gründerland Deutschland“ gestartet. Bei dieser Initiative geht es auch darum, das Umfeld für die Tätigkeiten der Business Angels zu verbessern. Wir wollen mehr private Investoren mit unternehmerischer Erfahrung als Business Angels gewinnen und in der Öffentlichkeit für den Business Angels-Gedanken werben. Ich begrüße und



Rainer Brüderle

unterstütze deshalb gerne die Aktion „Business Angels Jahr 2010“ von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND).

Unter dem Motto „Wir wollen mehr!“ setzt sich die Aktion „Business Angels Jahr 2010“ für mehr Business Angels, mehr spannende Gründungen und mehr Unterstützung für junge Unternehmen ein. Ich wünsche der Aktion „Business Angels Jahr 2010“ hierbei viel Erfolg. ■

Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "Rainer Brüderle".

Rainer Brüderle,
MdB, Bundesminister für
Wirtschaft und Technologie

| | | | | | |
|----------------------------------|--|-----------|--|-------------------------|--|
| 3 | Grußwort Rainer Brüderle, MdB, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie | 17 | „Gegen die USA sind wir ein Entwicklungsland“ Interview mit Business Angel Peter Jungen | 30 | Das i-Tüpfelchen für Nordhessen Interview mit Alexander Lührs, promotion Nordhessen |
| 4 | Inhalt/Impressum | 18 | Zwischen Schnäppchen und Mondpreis Unternehmensbewertungen von Business Angels-Invest- ments Prof. Dr. Ingo Kett, Viaticum | 31 | Innenansicht eines deutschen Business Angels-Netzwerkes Ergebnisse der BAAR- Mitgliederbefragungen Helmut an de Meulen, Materna |
| Business Angels Jahr 2010 | | | | | |
| 6 | Wie die Engel fliegen lernten Business Angels in Deutsch- land – eine Spurensuche | 19 | Der Business Angel als Aufsichtsrat Vorsicht vor Fallstricken Dr. Michael Tigges, Tigges Rechtsanwälte | 32 | Wenn der Region die Gründer ausgehen Wie Business Angels-Netzwerke auf Veränderungen reagieren Uwe Köhler, Benson Business Angel Netzwerk |
| 8 | „Wir wollen mehr!“ Interview mit Dr. Ute Günther und Dr. Roland Kirchhof, Business Angels Netzwerk Deutschland | 20 | Business Angels-Investments: Eine neue Asset-Klasse? Investitionen in junge Unter- nehmen sind Investitionen in die Zukunft Dr. Cornelius Boersch, Mountain Partners Group, Peter E. Braun, Mountain Club | Entrepreneurship | |
| 10 | Impressionen Das Business Angels Jahr 2010 | 22 | Engel im Netz Chancen für Business Angels im Bereich Internet und Games Nicolas Gabrysch, Osborne Clarke | 33 | Case Study Business Angels als Folgefinanciers Ein Konsortium von Business Angels steht hinter SurgicEye |
| 12 | Standpunkt Business Angel aus Berufung Falk F. Strascheg, Extorel Private Equity Advisers | 23 | „Business Angel kann fast jeder werden“ Interview mit Dr. Peter Güll- mann, NRW.Bank | | |
| 13 | Standpunkt Bausteine für die Zukunft Klaus Christian Plönzke | 24 | Auf die Form der Beteiligung kommt es an Steuerliche Rahmenbedingun- gen für Investitionen von Business Angels in Deutsch- land Dr. Rolf Leuner, Dr. Oliver Lehmeier, Rödl & Partner | | |
| 14 | Standpunkt Viele Wege führen zum Deal Angels-Netzwerke erleichtern die Suche nach Investments Dr. Friedrich Georg Hoepfner, Hoepfner Stiftung | 26 | „Wer Gründer fördern will, braucht Angels“ Interview mit Christiane Bauer, Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) | | |
| 15 | Standpunkt Mich begeistert es, dabei zu sein Prof. Dr. Detlev Riesner, Qiagen N.V. | 28 | Wer sind die Engel mit dem Kapital? Merkmale und Klassifizierun- gen von Business Angels | | |
| Praxis | | | | | |
| 16 | Kapitalgeber und Coach Die Bedeutung von Business Angels für den High-Tech Gründerfonds Dr. Matthias Dill, High-Tech Gründerfonds | | | | |

VentureCapital
Magazin

Impressum

11. Jg. 2010, Nr. 7

„Wir wollen mehr!“ – Special zum Business Angels Jahr 2010

Verlag: GoingPublic Media AG,
Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,
E-Mail: info@goingpublic.de, Internet:
www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

Redaktion: Susanne Harrer (Projektmanage-
rin), Torsten Paßmann (Redaktionsleiter),
Mathias Renz (Objektleiter)

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Cornelius Boersch, Peter Braun, Jörg Dannenberg,
Matthias Dill, Max Eckardt, Jörn Fricke,
Nicolas Gabrysch, Gary Gelsing, Friedrich
Georg Hoepfner, Ingo Kett, Sabine Klug, Uwe
Köhler, Magdalena Lammel, Oliver Lehmeier,
Rolf Leuner, Kai Markus, Helmut an de Meulen,
Klaus Christian Plönzke, Detlev Riesner,
Falk Strascheg, Michael Tigges

Gestaltung: Elisabeth Bayer

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG,
Augsburg

- 34 Case Study**
Neue Chancen in der
Old Economy
HCM Handwerk Capital
Management finanziert P.CO
Trading
- 34 Nachgefragt**
bei Franco Ottavio Mathias,
HCM Handwerk Capital
Management
- 36 Case Study**
Kritisch Distanz wahren
Das Team von amedo Smart
Tracking Solutions überzeugte
Investoren durch Offenheit
und Lernfähigkeit
Gary Gelsing, Startbahn
Gründerwettbewerbe.Med.
- 37 Standpunkt Unternehmer**
Engel dringend gesucht
Hohe Investitionssummen in
der Medizintechnik schrecken
Investoren ab
Kai Markus, Vimecon
- 38 Der Weg zum Business Angel**
Ratgeber: 10 Tipps auf dem
Weg zu einer Angels-Finanzie-
rung
- 40 Innovation trifft auf Struktur**
In Sachsen-Anhalt arbeiten
Businessplan-Wettbewerb
und Angels Hand in Hand
Jörn Fricke, ego.-Business
- 41 Mit Wettbewerben durch-
starten**
Ein Beispiel aus Dortmund:
Der start2grow-Wettbewerb
Jörg Dannenberg, Wirtschafts-
förderung Dortmund
- Ausblick**
- 42 Deutscher Business Angels**
Tag 2010



Bayern Kapital 

Venture Capital für Bayern

Sie suchen Eigenkapital für ihr High-Tech-Projekt?

Bayern Kapital bietet:

- Eigenkapital für die Seedphase, F&E, Markteinführung und Wachstum
- Co-Investments mit Partnern
- Langjährige Finanzierungs-erfahrung
- Zugang zu einem starken Netzwerk

**Neue Fonds mit rund
90 Mio. EUR aufgelegt!**

www.bayernkapital.de

Wie die Engel fliegen lernten

Business Angels in Deutschland – eine Spurensuche

Mit ihrem Kapital, vor allem aber dank ihres Know-hows können in Deutschland immer mehr Gründer erfolgreich durchstarten: Business Angels zählen in Deutschland zu den wichtigsten privaten Frühphaseninvestoren. Auch Dot-com-Blase und Wirtschaftskrise konnten der Entwicklung des informellen Beteiligungsmarkts in Deutschland nichts anhaben – und das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft. Das VentureCapital Magazin begibt sich auf Spurensuche.

Die zwei Flügel der Engel

Business Angels beteiligen sich als private Investoren in frühen Entwicklungsphasen an Unternehmen. Ihre zwei Flügel stehen für zwei Einsatzbereiche: Zum einen stellen sie den Start-ups Kapital zur Verfügung, zum anderen teilen sie ihre Erfahrung und ihr Netzwerk mit den Jungunternehmern. Meist stehen die Angels selbst mitten im Wirtschaftsleben. Ihnen macht es Spaß, neue Unternehmen aufzubauen und Gründer bei ihren ersten Schritten zu unterstützen. Sie wollen, dass ihre Investition ein Erfolg wird und engagieren sich für die Entwicklung der Start-ups aktiv, als Berater oder Mentor, im Beirat oder als Aufsichtsrat.

Von Business Angels spricht man in Deutschland erst seit den 1990er-Jahren, wenn man die Privatinvestoren mit Kapital und Know-how meint. Begriff und Konzept stammen aus den USA – am New Yorker Broadway bezeichnete man in den 1970er-Jahren reiche Mäzene dankbar als Business Angels, weil sie durch ihre Investments viele Produktionen erst möglich machten. Laut einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), die sich auf Erstrundenfinanzierungen in High-Tech-Unternehmen bezieht, gibt es derzeit rund 5.000 Business Angels in Deutschland. Sie investieren laut ZEW jährlich knapp 200 Mio. EUR.

BUSINESS ANGELS IN DEUTSCHLAND – ZAHLEN UND FAKTEN

| | |
|---|---|
| Anzahl Business Angels in Deutschland: | ca. 5.000 |
| Jährliches Investitionsvolumen: | ca. 200 Mio. EUR |
| Investition pro Unternehmen (Durchschnitt): | 50.000 bis 100.000 EUR |
| Beteiligungsduer (Durchschnitt): | 4 bis 7 Jahre |
| Exit-Kanäle: | Börsengang, Trade Sale, Anteilsrückkauf, Liquidierung |
| Privatvermögen (Durchschnitt): | > 5 Mio. EUR |

Quelle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)/BAND

Von Krupp bis New Economy

Auch wenn sich der angelsächsische Begriff in Deutschland erst in den 1990er-Jahren durchsetzte – das Geschäftsmodell kennt man hierzulande seit Langem: Bereits in der Gründerzeit, in den Jahren 1840 bis 1873, als die Industrialisierung zu einem wahren Wirtschaftsboom führt und Unternehmensgründer scheinbar über Nacht reich werden können, engagieren sich in Deutschland Privatinvestoren. Bedeutende Unternehmen der deutschen Industriegeschichte werden erst dank der „himmlischen“ Unterstützung groß – so auch die Firma von Alfred Krupp, der von Business Angel Friedrich Sölling Kapital erhält.

Als sich über 100 Jahre später wieder ein Boom abzeichnet, treten erneut Business Angels in großer Zahl auf den Plan. Im Aufschwung der New Economy werden massenhaft junge Unternehmen gegründet, die nach Wagiskapital gieren. Investoren interessieren sich plötzlich vermehrt für Unternehmensbeteiligungen, da sie im Neuen Markt eine attraktive Exit-Möglichkeit sehen. Auf die Jahre 1997 bis 2000 entfallen auch die Gründungen vieler Business Angels Netzwerke und Venture Capital Gesellschaften. Wissenschaftliche Studien halten den damaligen informellen Markt für deutlich größer als den formellen.

Wachsendes öffentliches Interesse

Mit den Entwicklungen am Neuen Markt rückt der Beteiligungssektor stärker in den Blick der Öffentlichkeit. Die Engel und ihr Engagement für junge Unternehmen werden vielen ein Begriff, immer mehr Privatinvestoren se-

hen im informellen Beteiligungssektor eine reizvolle Anlagemöglichkeit. Es wird klar, dass Business Angels einen essenziellen Beitrag zur Finanzierung junger Unternehmen leisten: Gerade die frühen Entwicklungsphasen sind so stark risikobehaftet, dass Banken und auch Venture Capital-Gesellschaften als Investoren ausscheiden. Hier decken die Business Angels eine Finanzierungslücke ab und übernehmen so eine wichtige Rolle im Rahmen der Frühphasenfinanzierung.



Netzwerke fördern die Marktentwicklung

Den volkswirtschaftlichen Nutzen dieses Geschäftsmodells erkennt auch die Politik: Um die junge Szene fest zu etablieren, regt das Bundesforschungsministerium die Gründung eines Netzwerkes an. 1998 wird BAND Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. mit Sitz in Berlin (heute Essen) gegründet, wirbt in der Öffentlichkeit für den Business Angels-Gedanken und vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber der Politik. Von der Netzwerkidee lassen sich Business Angels in ganz Deutschland anstecken. Viele regionale Netzwerke entstehen. Diese bieten ihren Mitgliedern die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch und bringen die Engel in

Kontakt mit interessanten Start-ups: durch die Zusammenarbeit mit Gründungs- und Business Plan-Wettbewerben und auf sogenannten Matching-Veranstaltungen, bei denen ausgewählte Jungunternehmer ihre Ideen vorstellen.

Antizyklisches Geschäft

Die Angels sind heute die mit Abstand wichtigsten privaten Seedinvestoren in Deutschland. Wenn Hightech-Unternehmen Kapital von Dritten erhalten, stammt dies zu 80% von Business Angels. Mittlerweile existieren knapp 40 Netzwerke in der ganzen Republik. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat den Flug der Engel nicht gehemmt. Vielmehr hat sich gezeigt, dass das Geschäft der privaten Frühphasenfinanzierung antizyklisch ist. Viele Engel investieren nämlich gerade jetzt: Da sich Banken und viele Venture Capital-Investoren zurückhalten, ist der Einstieg in junge Unternehmen viel günstiger geworden.

Deutschland braucht mehr Angels

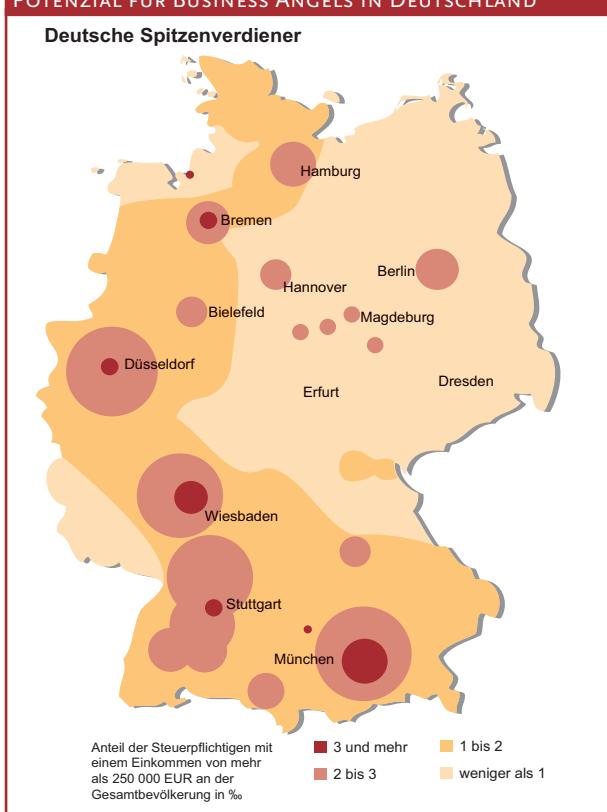
Trotz der positiven Entwicklung, die die Szene über die Jahre genommen hat: Business Angels stehen in Deutschland vor großen Herausforderungen. Das Potenzial, das Deutschland – immerhin der größte Markt in Europa – bietet, ist noch lange nicht ausgeschöpft. Auch wenn es keine genauen Zahlen gibt: Experten halten die Zahl aktiver Angels in Deutschland nach wie vor für viel zu gering. Um das Unternehmertum in Deutschland zu stärken, müssten viel mehr Engel aktiv werden, so der Tenor. Laut BAND müsste 60-mal mehr investiert werden, um das Niveau der USA zu erreichen.

Angels-Vertreter fordern deshalb von der Politik bessere Anreize für bereits aktive und potenzielle Business Angels. Eine steuerliche Begünstigung von reinvestierten Erträgen, so schlagen sie vor, wäre ein Weg, um Angel-Investments interessanter zu machen. Das Wagniskapitalbeteiligungsgesetz der Großen Koalition hätte steuerliche Freibeträge vorgesehen, scheiterte aber an den Binnenmarktvorschriften der EU. Die Regierung Merkel hat in ihrem Koalitionsvertrag vereinbart, bessere Rahmenbedingungen für Wagnisfinanzierungen zu schaffen – konkrete Maßnahmen bleiben bislang jedoch aus.

Fazit:

Business Angels haben sich seit den 1990er-Jahren in Deutschland als wichtige Frühphaseninvestoren etabliert und sind anerkannte Partner von Gründern geworden. Die Vernetzung untereinander hat sie besser qualifiziert und den deutschen Markt für informelles Beteiligungskapital professionalisiert. Doch die Herausforderungen für die Branche in Deutschland bleiben groß. Das Land bräuchte mehr Engel – nicht zuletzt ist der Einsatz der Politik gefragt, damit ihnen Flügel wachsen. ■

POTENZIAL FÜR BUSINESS ANGELS IN DEUTSCHLAND



Quelle: Statistische Landesämter

susanne.harrer@vc-magazin.de

„Wir wollen mehr!“

*Interview mit Dr. Ute Günther und Dr. Roland Kirchhof,
Vorstand Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)*

Unter dem Motto „Wir wollen mehr!“ hat Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Verband der Business Angels und ihrer Netzwerke, in Kooperation mit dem Bundeswirtschaftsministerium das Business Angels Jahr 2010 ausgerufen. Mit Aktionen, Projekten, Veranstaltungen und Publikationen will das Business Angels Jahr mehr Angels werben, mehr Unternehmen für eine Zusammenarbeit mit den Privatinvestoren begeistern und die Business Angels-Aktivitäten in der breiten Öffentlichkeit bekannter machen. Susanne Harrer, Redakteurin des VentureCapital Magazins, sprach mit den Initiatoren des Business Angels Jahres Dr. Ute Günther und Dr. Roland Kirchhof.

VC Magazin: Ziel des Business Angels Jahres 2010 ist es, mehr Menschen für die Business Angels-Idee zu begeistern. Wie lautet Ihre Zwischenbilanz?

Günther: Die Ausrufung eines Business Angels Jahres war sicher ein Wagnis. Desto mehr freuen wir uns über die bisherige enorm positive Resonanz. Es gab einen glanzvollen Auftakt in der Münchner Residenz, vier hoch renommierte Business Angels werben als Botschafter für den Business Angels-Gedanken. Wichtige Wirtschaftsverbände wie DIHT, BDI, ZDH, Bitkom und BDA begrüßen das Projekt. In den ersten sechs Monaten schlossen sich mehr als 100 Partner der Offensive an, zur Halbzeit sind schon über 300 Veranstaltungen geplant bzw. bereits durchgeführt.

VC Magazin: Welche Personengruppen haben Sie mit der Aktion besonders im Fokus?

Kirchhof: Wer Benzin braucht, fährt zur Tankstelle. Das weiß jeder, auch der Nichtautofahrer. So sollte auch jeder wissen: Wer als Start-up mit einem wachstumshaltigen Geschäftsmodell eine Finanzierung benötigt, sollte zu



Dr. Ute Günther



Dr. Roland Kirchhof

einem Business Angel gehen. Zielgruppe ist also wirklich jedermann. Im ersten Schritt müssen wir natürlich potenzielle Business Angels, junge Gründer, die Medien, Multiplikatoren und nicht zuletzt die Politik erreichen.

VC Magazin: Sie wollen mit der Initiative auch den Bekanntheitsgrad bei kapitalsuchenden Unternehmen steigern. Welchen Typus von Unternehmer möchten Sie in erster Linie ansprechen?

Günther: Für Business Angels-Investments interessant sind Start-ups, deren Teams mit ihren Fähigkeiten sowohl technisch als auch kaufmännisch die wichtigsten unternehmerischen Herausforderungen abdecken. Die Gründer sollten teamfähig, frustrationstolerant und beratungsoffen sein. Die Branchen Umwelttechnologien, Energie, Medizintechnik, neue Materialien und Medien stehen im Mittelpunkt. Im Rahmen des Business Angels Jahres liegt der Fokus außerdem auf Ausgründungen aus Hochschulen. Zunehmend gibt es aber auch Business Angels, die stille Beteiligungen an kleineren, mittelständischen Unternehmen z.B. zum Zweck der Finanzierung innovativer Projekte eingehen.

VC Magazin: Wie würden Sie die deutsche Business Angels-Landschaft heute beschreiben?

Kirchhof: Einerseits ist viel erreicht, andererseits fehlt noch die tiefe Durchdringung des Marktes. Laut ZEW-Studie sind Business Angels die weitaus wichtigsten Eigenkapitalfinanzierer der Frühphase. Business Angels erfreuen sich eines steigenden Bekanntheitsgrades, und es gibt zunehmend eine Reihe professioneller Qualifizierungsangebote, die speziell an die Akteure im Business Angels-Markt adressiert sind. Die Netzwerke haben sich über reine Matching-Plattformen hinaus weiterentwickelt zu Stellschrauben der regionalen Innovationsförderung.



Business Angels sind der Treibstoff der Gründerszene.

Günther: Viele Business Angels haben inzwischen große Erfahrung, und es gibt eine erste Generation von Business Angels, die selbst Gründer eines Angel-finanzierten Unternehmens waren und beide Seiten des Geschäfts kennen. Business Angels haben auch in der Krise investiert. Sie haben die günstigen Einstiegspreise genutzt, aber gleichzeitig auch marktstabilisierend gewirkt.

VC Magazin: Ist Deutschland im internationalen Kontext gesehen ein gutes Pflaster für Business Angels?

Kirchhof: Deutschland ist der größte Markt in Europa und damit als Startmarkt für junge Unternehmen hervorragend geeignet. Zunehmend bauen die Hochschulen Strukturen auf, um ihr Innovationspotenzial für Spin-offs zu nutzen. Unter anderem durch die GmbH-Reform sind die bürokratischen Hürden für Unternehmensgründungen deutlich gesenkt worden. Business Angels-Netzwerke sind flächendeckend vorhanden und mittels BAND sehr gut vernetzt.

Günther: Wir stehen in Europa also auf einem vorderen Platz, aber im Vergleich zum großen Markt in den USA ist noch viel zu tun. Nach dem Scheitern des Wagniskapitalbeitigungsgesetzes gibt es zum Beispiel immer noch keine steuerlichen Incentives für Business Angels-Investitionen.

**„Einerseits ist viel erreicht,
andererseits fehlt noch die tiefe
Durchdringung des Marktes.“**

Dr. Roland Kirchhof

VC Magazin: Wie eng arbeitet BAND heute mit Business Angels und Netzwerken aus anderen Ländern zusammen?

Kirchhof: BAND ist Gründungsmitglied des europäischen Business Angels-Verbands EBAN und hat mit EBAN mehrere europäische Projekte erarbeitet. 2002 führte BAND den ersten Europäischen Business Angels-Kongress gemeinsam mit EBAN in Düsseldorf durch. Referenten aus Europa und den USA tragen auf jedem deutschen Business Angels-

Tag zum Erfahrungsaustausch bei. Ute Günther ist außerdem eines der wenigen europäischen Mitglieder des Vorstands der WBAA, der World Business Angels Association.

**„Deutschland steht in Europa
auf einem vorderen Platz.“**

Dr. Ute Günther

VC Magazin: Wenn Sie nach 2010 auf das Business Angels Jahr zurückblicken: Welche Ergebnisse würden Sie zufriedenstellen?

Günther: Wir möchten erreichen, dass bei Business Angels, Start-ups und den anderen Zielgruppen eine Aufbruchsstimmung zu verspüren ist. Die Politik sollte bei allen Sparmaßnahmen erkennen, dass die Stärkung des Business Angels-Marktes Innovationen fördert und das Saatbeet für neue Unternehmen bereitet.

Kirchhof: Die Finanzierung junger Unternehmen durch Business Angels ist der Treibsatz für wirtschaftliches Wachstum und der Schlüssel für neue Arbeitsplätze – das wollen wir vermitteln.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Frau Dr. Günther und Herr Dr. Kirchhof!

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Ute Günther und **Dr. Roland Kirchhof** sind seit 2001 Vorstände von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND). Das Netzwerk wurde 1998 gegründet, um die Business Angels-Kultur in Deutschland zu fördern. BAND ist Gründungsmitglied des europäischen Verbands EBAN, Günther ist zudem Vorstandsmitglied der World Business Angels Association (WBAA).

Anzeige

/// HCM

Handwerk Capital Management Ltd. & Co. KG

Beteiligungskapital für den Mittelstand
Stärkung des wirtschaftlichen Eigenkapitals
Beteiligungscontrolling * Begleitung

BETEILIGUNG MAL anders

Ein moderner Finanzierungshebel
auch für klassische Branchen

Tel.: 04106 / 77 42 0
Fax: 04106 / 77 42 20
E-Mail: beteiligung@hcminfo.de

www.hcminfo.de
www.bahn-hanse.de



Impressionen

Das Business Angels Jahr 2010



Glanzvoller Auftakt des Business Angels Jahres 2010 im März in der Residenz München (v.l.n.r.): Dr. Ute Günther, die Botschafter Klaus Christian Plönzke und Dr. Friedrich Georg Hoepfner sowie Dr. Roland Kirchhof.



Im April startete die Vortragsreihe „Rede und Antwort“ mit einer Podiumsdiskussion zum Thema Konfliktmanagement.



Das Venture.Med Investorenforum im April 2010 im Colloseum Theater in Essen.



Martin Zeil, Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie bei der Auftaktveranstaltung des Business Angels Jahres 2010.



Engel breiten das Banner des Business Angels Jahres 2010 aus.

promotion Nordhessen

NordHessen

Businessplanwettbewerb 2010



Die Gründungs- und Wachstumsoffensive

JETZT ANMELDEN:

WWW.PROMOTION-NORDHESSEN.DE

EINSENDGESCHLUSS BUSINESSPLÄNE:
30.09.2010

Existenzgründer
ALLE
BRANCHEN

Elektro-
Mobilität
KMU

Unternehmens-
nachfolge
NEU

VORTEILE FÜR TEILNEHMER 2010

- FOKUS: ELEKTRO-MOBILITÄT / DEZENTRALE ENERGIEN
- KOSTENFREIE BERATUNG & NACHGRÜNDUNGSICOACHING
- BUNDESWEITES EXPERTENNETZWERK
- DIREKTE & UNBÜROKRATISCHE KONTAKTVERMITTLUNG ZU INDUSTRIE UND WISSENSCHAFT
- KOMPETENZFELDER: MOBILITÄTSWIRTSCHAFT, DEZENTRALE ENERGietechnologien, Gesundheitswirtschaft
- PREISGELDER BIS ZU 40.000 EURO
- GRÜNDERMARKTPLATZ: WWW.PROMOTION-NORDHESSEN.DE
- IN KÜRZE: IPHONE-APP - KOSTENFREI ZUM DOWNLOAD

WIR BEDANKEN UNS IN DER 11. WETTBEWERBSRÜNDE BEI FOLGENDEN ALUMNI-SPONSOREN: YATTA SOLUTIONS GMBH / WWW.YATTA.DE (3. PLATZ 2008), G.TECZ - GERMAN TECHNOLOGIES AND ENGINEERING CONCEPTS GBR / WWW.GTECZ.COM (1. PLATZ 2007), PHONETEC GMBH / WWW.PHONETEC.DE (4. PLATZ 2009) & CARMAO GMBH / WWW.CARMAO.DE (6. PLATZ 2002)

HAUPTSPONSOREN 2010

WI-Bank

Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

SMA
SOLAR TECHNOLOGY

e-on | Mitte

Kasseler Sparkasse

HNA

PROJEKTRÄGER:

Regionalmanagement
NordHessen

die Lage ist gut....



EUROPÄISCHE UNION:
Investition in Ihre Zukunft
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung



HESEN
Hessisches
Ministerium für
Wirtschaft,
Verkehr und
Landesentwicklung

Standpunkt

Business Angel aus Berufung

Die meisten Business Angels werden nicht planmäßig Business Angels, sondern rutschen durch ihr Interesse, ihre Verbindungen, ihre Kenntnisse, ihren Ruf oder ihre Ambitionen in die Rolle hinein. Viele von ihnen sind entweder mitten in einem erfolgreichen Berufsleben oder, was noch häufiger der Fall ist, blicken auf ein solches zurück. Durch die erfolgreiche Berufskarriere besitzen sie drei für ihre Aktivität als Business Angel wichtige Dinge. Erstens unternehmerisches Know-how, das Jungunternehmern beim Aufbau ihres Unternehmens hilft und sie vor vielen auf Unerfahrenheit basierenden Fehlern bewahrt. Zweitens verfügen sie durch ihre berufliche Erfahrung über sehr viele industrielle Kontakte, die die Jungunternehmer beim Aufbau ihres Unternehmens nutzen können. Last, but not least haben sie erhebliche finanzielle Mittel, die sie für die Eigenkapitalausstattung der jungen Unternehmen bereitstellen.

In meiner Investitionstätigkeit habe ich mit sehr vielen, auch sehr unterschiedlichen Business Angels als Co-Investoren zu tun. Sicherlich ist ihre Aktivität auch durch ein gewisses Gewinnstreben als Return für das von ihnen eingesetzte finanzielle und geistige Kapital bestimmt. Wenn man genauer hinsieht, bemerkt man jedoch, dass bei den meisten Business Angels eine noch stärkere Triebkraft die innere Berufung ist, beim Aufbau von Unternehmen mit dabei zu sein.

Ich selbst habe mein erstes Business Angel-Investment kurz nach dem Verkauf meines ersten eigenen Unternehmens bereits 1984 gemacht. Ich wusste damals

noch nicht, dass jemand, der so etwas macht, Business Angel heißt. Ich tat es, weil ich Gründern beim Aufbau ihres Unternehmens helfen wollte, es ähnlich wie ich zuvor mit meinem eigenen Unternehmen zu machen. Sicherlich wollte ich damit auch profitabel sein, was auch über alle unsere Erwartungen hinaus geschah. Diese und ähnliche Investitionen beflogelten mich, weiter zu investieren, zwischendurch auch über zehn Jahre als Venture Capitalist das Geld anderer Leute. Noch heute freue ich mich darüber, die spannende Entwicklung junger Unternehmen miterleben zu dürfen, und investiere einfach aus Berufung. ■

Zum Autor



Falk F. Strascheg ist ehemaliger Präsident der European Venture Capital Association (EVCA) und einer der bekanntesten Business Angels und Venture Capitalisten in Deutschland. Er ist Gründer der Technologieholding und der Extorel Private Equity Advisers GmbH.

Die Botschafter des Business Angels Jahres 2010



Dr. Friedrich Georg Hoepfner



Klaus Christian Plönzke



Prof. Dr. Detlev Riesner



Falk F. Strascheg

Bausteine für die Zukunft

Als ich mich vor 40 Jahren selbstständig machte, habe ich vor allem die Chancen gesehen, die dieser Schritt mit sich bringt. Ich war von Anfang an mit Spaß und Zuversicht bei der Sache. Das ist es, was mich auch heute noch an vielen Gründern fasziniert. Sie starren nicht auf Hindernisse, sondern suchen sich ihren Weg. Natürlich gab es auch für mich viele Momente, in denen ich mir Beistand und Rat von erfahrenen Mentoren gewünscht hätte. Ich habe mich nie gescheut, von anderen zu lernen und ihre Erfahrung anzuerkennen.

Bei der Überlegung, Business Angel zu werden, standen vor allem meine eigenen Erfahrungen im Vordergrund. Junge Unternehmen benötigen mehr als nur finanzielle Grundlagen. Sie brauchen vor allem erfahrene Sparringspartner, die ihnen in den ersten schweren Jahren mit Rat zur Seite stehen und manchmal auch Mut machen, wenn sich nicht alles nach Plan entwickelt.

Wenn wir uns ansehen, dass die meisten Arbeitsplätze von kleinen und mittelständischen Unternehmen geschaffen werden, ist es nur konsequent, auch dort zu fördern. Wir alle stehen in der Verantwortung für diese Gesellschaft. Da kann sich keiner auf seine persönliche kleine

Insel zurückziehen und nur Zuschauer bleiben. Steigende Arbeitslosenzahlen belasten alle, auch wenn einige glauben, sie seien durch ihr Geld oder ihren Status geschützt.

Vor allem in Zeiten, in denen viele angesichts der Wirtschaftslage den Schritt in ein eigenes Unternehmen scheuen, ist es wichtig, die zu bestärken, die sich auf dieses Abenteuer einlassen. Schließlich legen sie damit die Bausteine für die Zukunft. ■

Zum Autor



Klaus Christian Plönzke ist erfolgreicher Unternehmer und Business Angel. Er gilt als Pionier der deutschen IT-Branche. Für seine Leistungen und sein Engagement für junge Unternehmensgründer erhielt Plönzke 2003 das Bundesverdienstkreuz.

Anzeige

GEBÜNDELTE KOMPETENZ IN SACHSEN-ANHALT

**Wir unterstützen innovative
Unternehmensgründungen in Sachsen-Anhalt**



ego.-BUSINESS
Netzwerk für Unternehmensgründungen
in Sachsen-Anhalt

Ob ExistenzgründerIn, JungunternehmerIn, Juror, Coach, Sponsor oder Business Angel - am Magdeburger Domplatz steht Ihnen in jedem Fall ein engagierter Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite.

ego.-BUSINESS
im Hause Investitionsbank Sachsen-Anhalt
Domplatz 12, 39104 Magdeburg

Telefon 0391 555 61 42
Telefax 0391 555 61 43
E-Mail ego.business@ib-lsa.de

www.egobusiness.de

Standpunkt

Viele Wege führen zum Deal

Angels-Netzwerke erleichtern die Suche nach Investments



Fachleute sind sich einig: Business Angels erfüllen eine wichtige Funktion für die Entwicklung der Volkswirtschaft. Sie helfen mit, junge Unternehmen zum Erfolg zu führen. Aber Alleine können sie nichts bewirken. Sie brauchen Unternehmer, deren Projekte sie diskutieren und unterstützen können.

Sprudelnde Quellen für den Dealfow

Insider sprechen vom „Dealfow“: Der Prozess, in dem man Angebote über mögliche Investments erhält, geeignete auswählt, mit Gründern verhandelt und schließlich Verträge abschließt. Nicht jedes Angebot ist geeignet, und nicht jeder Unternehmer passt zu jedem Business Angel. Business Angels wünschen sich daher eine gewisse Anzahl an Vorschlägen, sozusagen eine ständig sprudelnde Quelle, die den Dealfow nährt. Dabei helfen verschiedene Angels-Vereinigungen. Als Business Angel lohnt es sich in mehreren solcher Netzwerke aktiv zu sein, denn jedes ist ganz unterschiedlich.

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

BAND arbeitet überregional mit starkem PR-Einsatz für die Idee des Angel-Investments. Das Netzwerk wirbt nicht nur neue Business Angels, sondern zeigt auch interessierten Gründern die Vorteile einer solchen Zusammenarbeit auf. BAND hilft so bei der Entscheidung, sich um ein Angel-Investment zu bewerben. Das ist eine wichtige Rolle im „Spiel um den Deal“. So wird von vornherein Aufmerksamkeit für die Angel-Idee geweckt, und Gründer fassen Mut, sich zu bewerben.

CyberForum e.V.

Das CyberForum e.V. in Karlsruhe unterhält einen Mentorenkreis, aus dem Business Angels hervorgehen. In diesem Jahr wurde erstmals ein nach Art des Speed Datings organisiertes Treffen von Business Angels und jungen Unternehmen veranstaltet. 30 Unternehmen konnten sich fünfzehn Investoren vorstellen – für beide Seiten eine sehr anstrengende, aber hochinformative Veranstaltung. Zum Abschluss wurde die beste Gründungsidee gewählt. Gewonnen hat Jatuso, ein Start-up aus der Technologiefabrik Karlsruhe, in dem fünf Universitätsabsolventen daran tüfteln, den täglichen Einkauf leichter, schneller und bequemer zu machen.

Start Angels Zürich

Die Start Angels Zürich setzen auf regelmäßige Treffen, bei denen sich jeweils drei bis sechs junge Unternehmen

präsentieren. Die Besonderheit hier: Die Gründer werden vorher von erfahrenen Coaches ausführlich betreut, um ihre Geschäftsidee, das Geschäftsmodell und die Präsentation detailliert auszuarbeiten, und erhalten nachher schriftliches Feedback. Der Vorstand des Vereins macht sich einige Mühe, unter den Angeboten solche auszuwählen, die besonders interessant erscheinen. Das Ergebnis gibt ihm recht: Im Durchschnitt findet mehr als die Hälfte der präsentierenden Unternehmen bei diesen Gelegenheiten auch eine Finanzierung, mit der sie in die Zukunft starten können.

Gründer- und Businessplan-Wettbewerbe

Eine weitere Quelle für den Dealfow sind die Gründer- und Businessplan-Wettbewerbe, die es in Deutschland inzwischen in großer Zahl gibt. In Karlsruhe z.B. prämiert das CyberForum jährlich die „CyberChampions“. Business Angels, die sich in solchen Wettbewerben als Coachs, Gutachter oder Juroren engagieren, bringen zunächst ihr Know-how zum Einsatz, lernen so die jungen Unternehmen zu einem sehr frühen Zeitpunkt kennen, wissen, was das Unternehmen kann und wo es steht, erkennen, wann es welchen Kapitalbedarf hat. Das erleichtert die spätere Investitionsentscheidung. Nicht zufällig nimmt die enge Kooperation zwischen Businessplan-Wettbewerben und Business Angels-Netzwerken ständig zu.

Fazit:

Viele Wege führen zum Deal!

Zum Autor



Dr. Friedrich Georg Hoepfner ist Vorstand der Hoepfner Stiftung. Seit 1970 arbeitete er im Management verschiedener junger Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Heute berät Hoepfner Unternehmer zu den Themen Strategie, Innovation und Management-Entwicklung und ist als Business Angel tätig.

Mich begeistert es, dabei zu sein

Ich engagiere mich im Business Angels Jahr 2010, weil die Gründerszene belebt werden muss und Personen mit Erfahrung dazu beitragen können, besonders solche, die den direkten Kontakt zwischen Wirtschaft und Wissenschaft pflegen.

Business Angels sind wichtig, weil sie gleichermaßen Startgeld und Beratung mitbringen. Sie sind ganz nah am jungen Unternehmen, dadurch können sie schnell urteilen und handeln, das wiederum erlaubt ihnen, begrenztes Risiko zu tragen. Venture Capital und öffentliche Gelder sind da naturgemäß langsamer.

Mich begeistert am Engagement als Business Angel das Dabeisein, mit engagierten Gründern zu arbeiten, neue Erfahrungen zu sammeln, bisherige Erfahrungen weiterzugeben, an vorderster technologischer Front mit zu gehen. „Machen statt Reden!“

Merkposten:

- Der Business Angel soll Kapital- und Unternehmerverstand, wenn möglich auch Sachverständnis im Entwicklungsprojekt mitbringen.
- Der Business Angel muss verlässlich und darf nicht ängstlich sein. Er muss wissen, dass die Kapitaldecke

meist zu dünn ist und jedes junge Unternehmen irgendwann Krisen hat.

- Das Kapital sollte als Beteiligung, nicht als Kredite und in der Anfangsphase auch nicht als stille Beteiligung eingebracht werden. Die Gründer müssen den Kopf frei haben für die Produktentwicklung, nicht für die Zinszahlung.

Zum Autor


Prof. Dr. Detlev Riesner ist emeritierter Professor für Physikalische Biologie der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Er ist Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender der Qiagen N.V., die erfolgreich an die Börse gegangen ist und zu den führenden Biotechnologie-Unternehmen weltweit gehört.

Anzeige

GRÜNDER NACH VORN!

Die Startbahn Gründerwettbewerbe.Med unterstützen Sie auf dem Weg von der Geschäftsidee zum erfolgreichen Unternehmen in der Zukunftsbranche Medizintechnik.

Anmelde-schluss:
15.08.2010

Businessplan Wettbewerb Medizintechnik

Wir begleiten Sie in nur vier Monaten von der innovativen Geschäftsidee zum tragfähigen Businessplan.

Benchmark Award.Med NRW

Wir führen Sie in das Steuerungselement Benchmarking ein und unterstützen Sie in der schwierigen Phase des Unternehmensaufbaus.

Venture.Med NRW Investorenforum

Wir geben Ihnen die Chance, Ihre Geschäftsidee vor speziell an der Medizintechnik interessierten Investoren zu präsentieren.

Nutzen Sie Ihre Chance! Wir bringen Sie nach vorn!
Mit uns können Sie nur gewinnen.



STARTBAHN
Gründerwettbewerbe.Med
EMOTION BRAUCHT STRATEGIE

Jetzt informieren und anmelden!

Fon: 0201/240 535-0; Mail: info@startbahn-ruhr.de
www.startbahn-ruhr.de

Gefördert durch



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Die Landesregierung
Nordrhein-Westfalen



Kapitalgeber und Coach

Die Bedeutung von Business Angels für den High-Tech Gründerfonds

In der Zusammenarbeit mit Gründern und dem High-Tech Gründerfonds erfüllen Business Angels mehrere wichtige Rollen: Einerseits sind sie Betreuer und Coachs, andererseits sichern sie als Investor das notwendige Kapital sowohl in der Seedrunde als auch bei Anschlussfinanzierungen. Bis dato haben Business Angels rund 20 Mio. EUR in das Portfolio des High-Tech Gründerfonds im Rahmen von Anschlussrunden investiert.

Lead-Investor für Angels

Der High-Tech Gründerfonds tritt in der Seedrunde in der Regel als Lead-Investor auf: Business Angels können somit einige Investmentvorteile genießen und als Co-Investoren auf die Ergebnisse dieser Lead-Arbeit aufbauen. Durch den Lead-Investor wird gewissermaßen eine Grundversorgung zur Verfügung gestellt. Auf dieser Basis kann sich ein Business Angel nun gemäß seiner inhaltlichen Präferenzen und zeitlichen Möglichkeiten in das Portfoliounternehmen einbringen.

„Der High-Tech Gründerfonds ist eine wichtige Quelle für meine Beteiligungen. Angenehm ist, dass mir der High-Tech Gründerfonds als Lead-Investor viel formale Arbeit wie Reporting oder Vertragsverhandlungen abnimmt“, beschreibt Eckard Wohlgehagen als langjähriger Business Angel die Zusammenarbeit mit dem High-Tech Gründerfonds.

Besondere Bedeutung für Anschlussfinanzierungen

Eine besondere Bedeutung kommt Business Angels aber auch bei den Anschlussfinanzierungen zu. Nur die allerwenigsten Start-up-Unternehmen haben nach der Seedfinanzierung bereits den Break-even erreicht und können den weiteren Unternehmensaufbau ohne zusätzliche externe Finanzierung vorantreiben. In Anschlussfinanzierungen investieren Business Angels regelmäßig höhere Beträge als in der Seedrunde, wobei die Investitionen eines einzelnen Business Angels mitunter im siebenstelligen Bereich liegen. Die Investments der Business Angels lassen sich ferner durch Co-Investoren wie z.B. den ERP-Startfonds der KfW doppeln, so dass auch größere Finanzierungsrunden darstellbar sind.

Finanzierung, Beratung, Management

In der Frühphase nach der Gründung sind die Managementteams stark davon geprägt, verschiedene Kompetenzen erst aufzubauen. Deswegen bietet es sich an, das Gründerteam punktuell durch erfahrene Coachs zu



Wie im Sport – mit einem guten Coach an seiner Seite hat das Gründerteam gute Chancen, sich erfolgreich zu entwickeln.

unterstützen. Hier können Business Angels beispielsweise beim Vertrieb oder beim Aufbau skalierbarer Unternehmensstrukturen helfen.

Der naheliegendste Vorteil aus der Beteiligung eines Business Angels für ein Portfoliounternehmen liegt in der bereitgestellten Finanzierung. Durch Business Angels kann ein Gründerteam aber auch an unternehmerische Erfahrung und Kontakte gelangen. Beispiele aus dem Portfolio des High-Tech Gründerfonds zeigen, dass Business Angels teilweise sogar die Rolle des CEOs im Gründungsunternehmen temporär oder in Ausnahmefällen sogar dauerhaft erfolgreich übernehmen können. Ferner können Business Angels aus ihrem Umfeld heraus Geschäftsbeziehungen zu Kunden oder Kooperationspartnern anbahnen. Ein wichtiger Beitrag für junge Technologieunternehmen, die ihren großen Markteintritt noch vor sich haben. ■

Zum Autor



Dr. Matthias Dill ist seit 2009 Investmentmanager beim High-Tech Gründerfonds. Er studierte an den Universitäten TU Braunschweig und University of Rhode Island Wirtschaftsingenieurwesen mit der Fachrichtung Maschinenbau. Berufsbegleitend promovierte er über die Private Equity-Finanzierung mittelständischer Unternehmen. Darüber hinaus ist er Patentingenieur.

„Gegen die USA sind wir ein Entwicklungsland“

Interview mit Business Angel Peter Jungen

Etwa 260.000 aktive Business Angels gibt es in den USA, im vergangenen Jahr haben sie rund 18 Mrd. USD in 57.200 Unternehmen investiert. Im Interview mit dem VentureCapital Magazin sprach Peter Jungen über die Szene in den USA und die Chancen der Krise.

VC Magazin: Worin unterscheiden sich US-amerikanische Business Angels von ihren europäischen Kollegen?

Jungen: Business Angels in den USA sind keine Einzelkämpfer, sie treten regelmäßig in Gruppen von mehreren Personen auf und können so im Durchschnitt 300.000 USD in ein Unternehmen investieren. Außerdem sind sie Serientäter: Im Laufe von 20 Jahren investiert ein Serial Angel gut und gerne in 40 bis 50 Start-ups.

VC Magazin: Welche Anreize für Business Angels fehlen in Deutschland, die in den USA existieren?

Jungen: Gegen die USA ist Deutschland ein Entwicklungsland. In den Staaten ist Gründen Tagesgeschäft, und wie selbstverständlich engagieren sich erfolgreiche Gründer auch als Business Angels. Hierzulande ist man viel risikoscheuer. Da sollte zumindest das Steuersystem Anreize bieten wie in den USA und Großbritannien, wo reinvestiertes Kapital von Steuern befreit ist. In Deutschland wird ein hoch risikoreiches Investment in ein Start-up steuerlich so behandelt wie Zinseinkommen aus Bundesanleihen.

VC Magazin: Wie hat sich die Finanz- und Wirtschaftskrise auf die amerikanische Business Angels-Szene ausgewirkt?

Jungen: Die Krise hat keine nachhaltigen Spuren hinterlassen. Im Gegenteil: Die Investitionen pro Unternehmen sinken, die Zahl der Deals steigt. Business Angels in den USA profitieren also von der momentanen Situation: Gründen – und damit auch investieren – ist deutlich billiger geworden.

VC Magazin: Danke, Herr Jungen!

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Peter Jungen ist einer der aktivsten Business Angels in Europa. Der Träger des Bundesverdienstkreuzes war u.a. Gründungsvorsitzender des Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) und ist Mitglied der New York Angels.

Anzeige

Das Netzwerk für Unternehmer mit innovativen Ideen und Business Angels mit Kapital und Know-how

BUSINESS
ANGELS
AGENTUR
RUHR
e.V.

- BAAR bringt junge, wachstumsstarke Unternehmen und Business Angels zusammen.
- BAAR agiert bundesweit und gehört zu den Marktführern.
- BAAR fördert die Syndizierung und ist offen für VC-Geber und Intermediäre.

Sie sind ein junges, innovatives Unternehmen auf der Suche nach Beteiligungskapital?

Dann bewerben Sie sich um einen Präsentationsplatz vor den Business Angels der BAAR!

Sie möchten innovative Start-ups mit Know-how und Kapital unterstützen, sind auf der Suche nach Syndizierungspartnern und Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches?

Das Netzwerk der BAAR heißt Sie herzlich willkommen!

Weitere Informationen: www.baar-ev.de

BAAR ist Mitglied im
Business Angels Netzwerk
Deutschland e.V. (BAND)

BAND BUSINESS
ANGELS
NETZWERK
DEUTSCHLAND e.V.

Zwischen Schnäppchen und Mondpreis

Unternehmensbewertungen von Business Angels-Investments

Die faire Bewertung junger Unternehmen stellt eine große Herausforderung für Gründer und Investoren dar. Klassische Methoden der Unternehmensbewertung wie Substanz-, Ertrags- oder Marktbewertung greifen nicht. Die 3ic-Methode bietet eine faire Bewertung, die die Interessen aller Beteiligten ausgleicht.

Wertsteigerung statt Seiltanz

Die Bewertung junger Unternehmen gleicht für Business Angels einem Seiltanz. Sowohl die Schnäppchenjägermentalität einiger Kapitalgeber als auch die Mondpreisbewertungen einiger Gründer führen nicht zu einer Synchronisierung der Interessenlagen. Das gemeinsame Bestreben von Gründern und Business Angels, den Unternehmenswert zu steigern, führt im Allgemeinen zu einem wesentlich größeren finanziellen Erfolg als das kurzfristige Schießen auf die Maximierung des persönlichen Anteils.

DCF und Multiples führen in die Irre

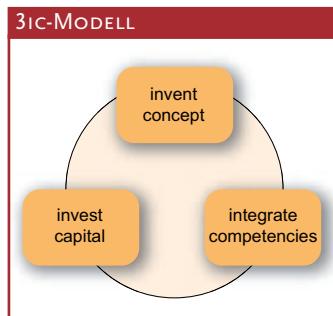
Der Klassiker der Unternehmensbewertung, die Discounted Cash Flow (DCF)-Methode, sieht auf den ersten Blick wie eine geeignete Lösung aus. Durch die Annahme, dass bis zum Exit erzielte Überschüsse zum Kalkulationszinsfuß angelegt werden können, schließt diese Methode bei jungen Unternehmen, bei denen der Zins oft deutlich über 30% p.a. liegt, jedoch so massiv am Ziel vorbei, dass die Überbewertung bei oft 500% liegt.

Der routinierte Venture Capitalist greift daher gern zu Multiples, Faktoren, mit denen er zu einem gedachten Exit-Zeitpunkt den Gewinn (EBIT oder EBITDA) des zu veräußernden Unternehmens multipliziert, um den Unternehmenswert festzustellen. Die Faktoren können zumindest für die Vergangenheit auf veröffentlichten Tabellen nach Unternehmensgröße und Branche abgelesen werden. Auch hier stellt sich jedoch die Problematik der Wiederanlageprämisse.

Die 3ic-Methode

Die 3ic-Methode revitalisiert dieses Bewertungsverfahren auf einer zeitgemäßen Basis. Stellt man die drei Ingredienzien eines jungen Unternehmens Konzept („invent concept“), Kapital („invest capital“) und zur Verfügung gestellte Kenntnisse und Fertigkeiten („integrate competencies“) als äquivalent nebeneinander, ergibt die wertmäßige Summe der Komponenten den Unternehmenswert bei oder kurz nach der Gründung.

Das investierte Kapital zu bewerten ist eine leichte Aufgabe, hier zählt ein Euro mit seinem Nennwert. Schon bei den



eingebrochenen Kenntnissen des Managementteams wird der Investor gemeinhin nervös. Verzichtet nämlich das Managementteam auf sein marktadäquates Gehalt der ersten ein bis drei Jahre, so wird der Gegenwert mit „Als-Ob-Kapital“ angesetzt. Dies entspricht dem Opportunitätskostenprinzip.

Die Bewertung des Unternehmenskonzepts fällt weitaus schwerer, da kein wirklicher Markt für Gründungsideen existiert. Die Bewertungspraxis hat gezeigt, dass ein Wert von 15% bis 30% des gesamten Unternehmenswertes intersubjektiv als richtig empfunden wird. Der Anteil hängt von der Stärke des Alleinstellungsmerkmals der Idee ab. Liegt etwa ein schützbarer Marktvorteil vor, ist das höher zu gewichten als ein bekanntes Konzept, das nur anders verfolgt wird.

Fazit:

Die 3ic-Methode hat bisher gute Erfolge gezeigt. Die Bestimmung eines fairen Unternehmenswertes wird aus der Alchimistenecke herausgeholt und auf die Grundlage konkreter Trade-offs gestellt. Investoren wetten nicht mehr auf unerreichbare „hockey stick“-Entwicklungen von Umsatz und Gewinn, sie setzen sich vielmehr mit der Substanz einer Idee und dem Commitment der Gründer auseinander. ■

Zum Autor



Prof. Dr. Ingo Kett ist Gründer und Geschäftsführer des Venture Capital-Unternehmens Viaticum GmbH. Er war zuvor Executive Partner von Accenture. 2009 wurde Kett mit der „Goldenen Nase“ als Business Angel des Jahres ausgezeichnet.

Der Business Angel als Aufsichtsrat

Vorsicht vor Fallstricken

Der Business Angel, der sich mit eingebrachtem Kapital an einer Gesellschaft beteiligt, hat ein Interesse daran, die Verwendung des von ihm eingesetzten Kapitals zu kontrollieren. Außerdem will er dem Unternehmen sein Know-how zur Verfügung stellen. Indem der Business Angel ein Mandat als Mitglied des Aufsichtsrates in dem betreffenden Unternehmen übernimmt, lassen sich beide Ziele miteinander vereinbaren.

Gesetzliche Bestimmungen

Diese Möglichkeit besteht nicht nur in der Aktiengesellschaft, sondern auch in der GmbH, wenn dort per gesellschaftsvertraglicher Regelung ein Aufsichtsrat eingerichtet wurde. Ein für den Business Angel wichtiger Punkt ist die Vergütung. Zunächst ist festzuhalten, dass die Vergütung nur in der Satzung bzw. im Gesellschaftsvertrag oder durch Hauptversammlungsbeschluss bzw. Gesellschafterbeschluss festgesetzt werden kann. Das bedeutet, dass jede Vergütung, die außerhalb dieses zwingend vorgeschriebenen Verfahrens vereinbart würde, zum Beispiel durch Abrede mit dem Vorstand, vorschriftswidrig und damit unwirksam vereinbart wäre.

Nach den gesetzlichen Bestimmungen im Aktiengesetz soll die Vergütung in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben der Aufsichtsratsmitglieder und zur Lage der Gesellschaft stehen. Ein Orientierungsrahmen dürfen dafür übliche Vergütungen an qualifizierte Unternehmensberater sein.

Variable Vergütung empfehlenswert

Die Vergütung, die für den Vorsitzenden des Aufsichtsrates üblicher- und angemessenerweise höher festgesetzt wird, kann in einer festen Jahresvergütung oder in festen Sitzungspauschalen bestehen. Darüber hinaus ist eine variable Vergütung (z.B. dividendenabhängig) nicht nur möglich, sondern vom deutschen Corporate Governance Codex mit Orientierung am langfristigen Unternehmenserfolg sogar empfohlen. Kosten und Auslagen werden üblicherweise pauschal oder gegen Nachweis erstattet; in jedem Fall sollte aber für die Mitglieder eines Aufsichtsrates, der den aktienrechtlichen Vorschriften unterliegt, eine Directors-and-Officers-Versicherung (D&O-Versicherung) abgeschlossen werden. Da die Zahlung der Prämie für eine solche Versicherung teilweise als Vergütungsbestandteil angesehen wird, sollte dies ebenfalls in der Satzung bzw. im Gesellschaftsvertrag



Das Engagement im Aufsichtsrat eines Portfoliounternehmens sollte gut geplant werden – Knackpunkte sind Haftungsthemen und die Vergütung.

festgehalten bzw. auch Gegenstand des entsprechenden Vergütungsbeschlusses der Gesellschafterversammlung bzw. der Hauptversammlung sein.

Haftungsfallen vorbeugen

Gerade bei kleineren Aufsichtsratsgesellschaften ergibt es sich in der Praxis immer noch häufig, dass ein Mitglied des Aufsichtsrates zugleich auch in beratender Funktion gegen entsprechende Vergütung für die Gesellschaft tätig wird. Dabei kann sich eine böse Haftungsfalle ergeben, wenn die dazu bestehenden Vorschriften des Aktiengesetzes nicht berücksichtigt werden: Zum einen muss die beratende Tätigkeit zu der Tätigkeit als Aufsichtsrat schriftlich klar abgegrenzt werden, indem man die Leistungspflichten im Rahmen des Beratungsverhältnisses detailliert festlegt. Zum anderen ist es zwingend erforderlich, dass der Aufsichtsrat der Vereinbarung einer Vergütung für zusätzliche beratende Tätigkeit eines Aufsichtsratsmitglieds per Beschluss zustimmt. Eine ohne diese erforderliche Zustimmung des Aufsichtsrates gezahlte Vergütung muss der Gesellschaft zurückgewährt werden! ■

Zum Autor



Dr. Michael Tigges ist Seniorpartner der Sozietät Tigges Rechtsanwälte in Düsseldorf und tätig in den Bereichen Unternehmensbeteiligungen, Venture Capital und Aktienrecht.

Business Angels-Investments: Eine neue Asset-Klasse?

Investitionen in junge Unternehmen sind Investitionen in die Zukunft

In Zeiten, in denen Immobilien zu Blasenbildung neigen, der Kampf zwischen Bullen und Bären an den Aktienmärkten hin und her tobt, ehemals harte Währungen verweichlichen und der sichere Hafen von Staatsanleihen sich als trügerische Sandbank erweist – in diesen Zeiten soll man auch noch Direktanlagen in junge Unternehmen eine Chance geben? Immerhin – auch wenn die Investition in junge Unternehmen grundsätzlich ein hohes Risiko birgt, man beteiligt sich doch wenigstens an einer real existierenden Firma. Und allein das schlägt so manches hochkomplex strukturierte Finanzderivat um Längen.

Den eigenen Nachwuchs fördern

Eins ist klar: Innovation ist das wirksamste Mittel im Kampf gegen die Rezession. Aber mit der Investition in unsere eigene Nachwuchselite tun wir uns viel schwerer als andere Länder wie beispielsweise die USA. Dabei ist eine solche Entscheidung doch das Sozialste und Nachhaltigste überhaupt.

Hier braucht es Vorbilder, „role models“, die diesen Weg erfolgreich beschritten haben. Die selbst einmal Geld von Investoren erhalten haben, um ein Unternehmen aufzubauen. Und die irgendwann dieses Unternehmen erfolgreich veräußert haben. Diese Gründer, die heute ihre Erfahrung, ihre Netzwerke und ihr Wissen jungen Unternehmen zur Verfügung stellen, sind die Garanten für das Wachstum und den Wohlstand von morgen. Es müssen ja nicht immer Schauspieler oder Sportler sein, denen man nachefert.

Motivation der Angels

Was motiviert jemanden, der „es geschafft“ hat, sich für viel Arbeit, ein hohes Risiko, keine oder geringe Einkünfte und unter Einsatz seines sauer verdienten Geldes an einem Start-up zu beteiligen? Am Ende ist es wohl die Liebe zum Unternehmertum und die Faszination, wie viel man mit guten Ideen, einem guten Gespür für das richtige Timing, enormem persönlichen Einsatz, einem hoch motivierten Management und einer klugen Markteintrittsstrategie erreichen kann. Klar will man damit Geld verdienen. Garantien gibt's allerdings keine. Und eine ordentliche Portion Glück gehört immer dazu.

Das wirklich Faszinierende ist, dass man in keinem anderen Bereich des Wirtschaftslebens mit so vielen interessanten, jungen, meist gut ausgebildeten Teams zusammenkommt. In keinem anderen Bereich erhält man einen so breiten und tiefen Einblick in die Gründerszene, den

Spiegel der Innovationen unserer Volkswirtschaft. Für uns ist es sehr spannend, auch in anderen, jungen Wirtschaftskulturen wie beispielsweise China oder dem mittleren Osten die Geburt einer Business Angels-Kultur mitzuerleben und dort auch, wie mit unserem Joint Venture Taishan Invest AG, Geburtshelfer zu sein.

Der Weg zur Anlageklasse

Allerdings stehen Business Angels am „lower end“ der Finanzierungskette. Und damit in einem immer noch sehr

TIPPS UND TRICKS FÜR DEN WEG ZUM ERFOLGREICHEN BUSINESS ANGEL

Business Angels sind meist selbst als Unternehmer erfolgreich gewesen. Jetzt müssen sie sich aber als Investoren beweisen – ein völlig anderes Spiel. Daher tendieren die meisten Angels dazu, ausschließlich in ihrer Region und möglichst in ihrer „alten“ Branche zu investieren. Und bauen damit ein ungeheures „Klumpenrisiko“ auf.

Unsere Tipps an „Virgin Angels“, also Investoren, die möglicherweise das erste Mal eine Beteiligung eingehen wollen:

- Never fly alone! In Business Angels-Netzwerken trifft man Gleichgesinnte und tauscht sich aus. Häufig geht man Investments miteinander ein. Das senkt das Risiko und erhöht das Wissen.
- Streuen Sie Ihr Kapital. Diversifizieren Sie regional, sektorale und zeitlich.
- Unterschätzen Sie nicht, wie lange Sie investiert sein müssen, bevor sich eine Möglichkeit zu einem profitablen Aussieg ergibt.
- Halten Sie Gelder bereit, um ggf. in späteren Runden „nachschießen“ zu können.
- Nutzen Sie die Erfahrung von professionellen Super Angels, insbesondere beim Deal-Sourcing, bei der Vertragsverhandlung (Bewertung) und -gestaltung.
- Steigen Sie dann ein, wenn niemand sonst mehr bereit ist zu investieren. Nutzen Sie Ihre Freiheit, antizyklisch unterwegs zu sein.

intransparenten, unregulierten und begrenzten Markt, der stark zersplittet ist. Als „institutioneller Angel“ versucht deshalb die Mountain Partners Group, das Beste zweier Welten zu verbinden. Auf der einen Seite bleibt der Mehrwert durch unternehmerische Expertise, die Nähe zum Unternehmen, die niedrigen Eintrittsbewertungen der frühen Phase. Auf der anderen Seite werden die Deals professionell analysiert, und die Finanzierungsrunden erreichen „kritische Masse“, um ein Unternehmen mit genügender „Reichweite“ auszustatten, um es planbar zu entwickeln und auch international aufzustellen. Mit diesen Tools ausgestattet kann der Ein- und Aufstieg als Business Angel in die Business Class des Privatinvestments deutlich erleichtert werden – und ggf. eine neue Anlageklasse entstehen, die ein konservatives Investmentportfolio abrundet und ergänzt: Beteiligungen, bei denen man den Unternehmer und das Investment intim kennt. Und die eben nicht anfällig für globale Verwerfungen der Finanzmärkte sind.

Hier kehrt sich der Nachteil der Illiquidität und Langfristigkeit um – und wird zum Schutz vor Markthystereien und Volatilität. Um jedoch einen flächenwirksamen Impuls zu setzen, wären allerdings neben Information und Aufklärung auch steuerliche Anreize, wie wir sie auch in unseren europäischen Nachbarländern vorfinden, ein probates Mittel. ■

Zu den Autoren



Dr. Cornelius Boersch (links) ist Serial Entrepreneur, Business Angel und Gründer der Mountain Partners Group. 2009 wurde er vom EBAN zum „Business Angel of the Year“ gekürt. **Peter E. Braun** ist Unternehmer und Business Angel. Seit März dieses Jahres ist er Präsident des Verwaltungsrates der Mountain Club AG. Das von dieser Gesellschaft entwickelte Online-Portal ermöglicht durch die strategische Kooperation mit einem internationalen Bankinstitut erstmals einen rein internetbasierten Beteiligungsprozess an privat gehaltenen Gesellschaften. Das Tool ist dafür ausgelegt, die Administration und Vernetzung von Business Angels verschiedener Netzwerke zu unterstützen.

Anzeige

0-Saft



Jede Idee verdient eine Chance.

start2grow unterstützt Sie auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Wir bieten:

- Netzwerk mit über 600 Coaches
- hohe Geld- und Sachpreise
- kostenfreie Teilnahme

Der Gründungswettbewerb start2grow 2010 # Jetzt anmelden: www.start2grow.de

start2grow
Eine Initiative des
dortmund-project.

Engel im Netz

Chancen für Business Angels im Bereich Internet und Games

Internet- und Gaming-Geschäftsmodelle haben in den letzten Jahren ein starkes Wachstum erfahren. Wachstum an Ideen und Modellen bedeutet auch Wachstum an Nachfrage nach Beteiligungskapital und Beratung. Business Angels sind dafür prädestiniert, auch bei Internet- und Gaming-Geschäftsmodellen einen sehr wertvollen Beitrag zu leisten.

Zurückhaltung bei kapitalintensiven Investments

Der Business Angel ist ein Multitalent – Finanzinvestor, Berater, Mentor, „väterlicher“ Freund und Coach und immer auf der Suche nach interessanten Investments. Business Angels sind daran interessiert, in einer sehr frühen Phase der unternehmerischen Entwicklung zu investieren und gleichzeitig mit Know-how und Beratung das Unternehmen zu fördern.

Vielfach sind Business Angels bei sehr kapitalintensiven Geschäftsmodellen etwas zurückhaltender, da der Business Angel durch die eigenen etwas eingeschränkteren finanziellen Möglichkeiten womöglich schnell in die Rolle eines Kleinstbeteiligten rutscht und seine eigentliche Beratung nur noch bei Gelegenheit gefragt ist, da kapitalstarke große Finanzinvestoren oft eigene Berater hinzuziehen. Auch wächst der Grad der administrativen Verwaltung innerhalb des Gesellschafterkreises aufgrund dessen Größe bei kapitalintensiven Geschäftsmodellen tendenziell stärker, so dass der Business Angel mit seiner unkomplizierten Hands-on-Beratung des Managements vielleicht wenig Gehör findet.

Bei der Marketingstrategie beraten

Einen Vorteil bieten insofern viele Internet-, aber auch Gaming-Geschäftsmodelle: Sie sind nicht derart kapitalintensiv, und das häufig junge Gründerteam kann das Coaching durch den Business Angel sehr gut gebrauchen. Online-Plattformen beispielsweise suchen Kapital für die Umsetzung der Plattform sowie für Marketing und Reichweitungserweiterung. Bei letzteren Themen kann vor allem der branchenerfahrene Business Angel mit Beratung und Kontakten einen großen Mehrwert leisten. Der Business Angel unterstützt mit seinen gesammelten Erfahrungen bei der Verhandlung von Kooperationen mit Medienunternehmen und der Marketingstrategie.

Gaming-Branche im Wandel

Gaming erschien lange Zeit sowohl für Business Angels als auch für Venture Capital-Gesellschaften aufgrund des



Der Internet- und Gaming-Markt wird dank vergleichsweise niedrigem Kapitalbedarf für Investoren immer interessanter.

hohen Kapitalbedarfs und der oft schwierigen Exit-Strategie von z.B. AAA-Konsolenspielen als wenig interessantes Geschäftsmodell. Aufgrund der Entwicklung der letzten Jahre hin zu Businessmodellen wie F2P-MMOGs, Social-, Skill- und anderen Online-Gaming-Themen hat die Branche eine Wandlung erfahren. Diese neuen Segmente sind für Eigenfinanzierungen bzw. Finanzierungen mit niedrigem Kapitalbedarf bestens geeignet, um das Geschäftsmodell skalierbar zu entwickeln, und bieten durch die Art der Monetarisierung tolle Exit-Optionen. Geschäftsmodelle mit laufenden Einnahmen – dies gilt ebenso für Internet-Geschäftsmodelle – eignen sich gut für Risikokapital und damit für Business Angels.

Fazit:

Business Angels sollten die aktuellen Tendenzen in einem wachsenden Internet- und Gaming-Markt nutzen, um sich frühzeitig auch mit kleinem Kapitaleinsatz und vor allem mit für die Gründer wichtigem Know-how interessante Beteiligungen zu sichern, bei denen der Business Angel seiner Rolle auch als Mentor gerecht werden kann. ■

Zum Autor



Nicolas Gabrysch ist Partner im Kölner Büro der internationalen Wirtschaftskanzlei Osborne Clarke. Sein Fokus sind sowohl Venture Capital- als auch Private Equity-Finanzierungen sowie andere Corporate Finance-Themen und M&A-Transaktionen.

„Business Angel kann fast jeder werden“

*Interview mit Dr. Peter Güllmann,
Bereichsleiter Beteiligungen, NRW.Bank*

Deutschland braucht mehr Business Angels zur Finanzierung von frühen Unternehmensphasen, fordert Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Beteiligungen bei der NRW.Bank. Das „Business Angels Jahr 2010“ hält er für eine gute Möglichkeit, das Thema einer breiteren Öffentlichkeit näherzubringen. Über die Business Angels-Initiative der NRW.Bank und ihre Pläne für einen Co-Investmentfonds gab er im Interview mit dem VentureCapital Magazin Auskunft.

VC Magazin: Wie gefällt Ihnen die Initiative „Business Angels Jahr 2010“?

Güllmann: Das Business Angels Jahr lenkt die öffentliche Aufmerksamkeit auf die volkswirtschaftliche Notwendigkeit der Engel. Möglicherweise interessiert sich dadurch auch jemand, der das Thema bisher nicht im Fokus hatte, dafür, Business Angel zu werden. Denn Business Angel kann fast jeder werden, sofern er oder sie die nötigen finanziellen Ressourcen mitbringt und darüber hinaus bereit ist, unternehmerisches Know-how einzusetzen.

VC Magazin: Die NRW.Bank unterhält mit „win“ eine eigene Business Angels-Initiative. Welche Intention steckt hinter „win“?

Güllmann: Die NRW.Bank ist im Bereich der Risikokapitalfinanzierung in allen Unternehmensphasen engagiert. Eine Business Angels-Plattform zu organisieren passt inhaltlich und vom Lebenszyklus eines Unternehmens wunderbar in diese Konzeption hinein. Die Intention von „win“ ist es, privates Risikokapital für Unternehmensgründungen und -ideen zu organisieren. Dies sehen wir als genuine Aufgabe einer Förderbank wie der NRW.Bank an. Perspektivisch ist es unser Ziel, „win“ mit einem Business Angels-Co-Investment-Fonds zu verknüpfen, der Investments von Privatinvestoren nach dem Pari Passu-Prinzip bis zur maximalen Höhe von 500.000 EUR spiegelt. Der Co-Investmentfonds wird im Laufe dieses Jahres starten.

VC Magazin: Welche Bedeutung hat die Zusammenarbeit mit Business Angels grundsätzlich für die Beteiligungsseite der NRW.Bank?

Güllmann: Die Zusammenarbeit mit Business Angels hilft der Beteiligungssparte, Dealflow im Frühphasensegment zu generieren. Manche Themen eignen sich eher für Business Angels, andere mehr für institutionelle Seed- bzw. Venture-Investoren. Durch die Zusammenarbeit mit

Business Angels kann die NRW.Bank ein breites Spektrum an Unternehmenskonzepten finanzieren.

VC Magazin: Wo gibt es Optimierungspotenzial im Zusammenwirken mit Business Angels?

Güllmann: Die Identifikation geeigneter Business Angels ist sicher eine der Hauptausforderungen. Dazu ist es wichtig, einheitliche Standards für Transaktionen zu schaffen und die Tools zur „Ausbildung“ von Business Angels weiter zu verbessern. Neben dem schon erwähnten Co-Investmentfonds ist es notwendig, die Vernetzung der Business Angels untereinander noch mehr zu fördern und Veranstaltungen stärker auf die Investoren zuzuschneiden.

VC Magazin: Welchen Effekt erhoffen Sie sich vom Business Angels Jahr 2010?

Güllmann: Ich würde mir wünschen, dass es in Deutschland deutlich mehr Business Angels gibt. Wenn wir nur einen Teil des meines Erachtens vorhandenen Potenzials für die Zukunft realisieren können, hat das Business Angels Jahr 2010 schon Erfolg gehabt.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview!



Dr. Peter Güllmann

Zum Gesprächspartner

Dr. Peter Güllmann leitet seit 2006 den Bereich Beteiligungen der NRW.Bank. Sein Team investiert mit mehreren Vehikeln in sämtliche Unternehmensphasen – von Gründungs- über Wachstums- bis hin zu Nachfolgefinanzierungen von Mittelständlern.

Auf die Form der Beteiligung kommt es an

Steuerliche Rahmenbedingungen für Investitionen von Business Angels in Deutschland

Für Business Angels existieren in Deutschland keine expliziten steuerlichen Regelungen, vielmehr sind die allgemeinen steuerlichen Vorschriften für Unternehmensbeteiligungen zu beachten. Die steuerliche Behandlung von Business Angels ist vor allem davon abhängig, ob der Business Angel sich direkt an dem Zielunternehmen (in der Regel in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft) oder indirekt z.B. über eine zwischengeschaltete Kapitalgesellschaft beteiligt und ob er diese Beteiligungen im Privat- oder Betriebsvermögen hält.

Teileinkünfteverfahren bei Werbungskosten interessant

Wird die direkte Beteiligung im Privatvermögen gehalten, erzielt der Business Angel im Fall von Ausschüttungen Kapitaleinkünfte. Diese Einkünfte unterliegen der Abgeltungsteuer in Höhe von 25%. Es besteht allerdings die Möglichkeit, für das Teileinkünfteverfahren zu optieren, mit der Folge, dass 40% der Ausschüttungen steuerfrei sind und 60% der Werbungskosten geltend gemacht werden können. Voraussetzung hierfür ist eine Mindestbeteiligung von 25% oder eine Mindestbeteiligung von 1% und eine berufliche Tätigkeit. Da das Gesetz die berufliche Tätigkeit nicht weiter definiert, ist dieser Begriff weit auszulegen. Soweit der Business Angel in der Zielgesellschaft aktiv mitarbeitet, sollte das Kriterium der beruflichen Tätigkeit erfüllt sein. Eine Option zum Teileinkünfteverfahren ist für Business Angels immer dann



Die steuerlichen Regelungen sind nicht optimal, eine weitgehende Verlustregelung ist aber möglich.



Die Wahl der Beteiligungsform entscheidet über die steuerlichen Pflichten von Business Angels.

interessant, wenn im Rahmen ihrer Beteiligungen Werbungskosten (z.B. Finanzierungszinsen) angefallen sind.

Veräußerungsgewinne und -verluste

Bei einer Veräußerung der im Privatvermögen direkt gehaltenen Beteiligung ist zwischen einer Beteiligung von mehr oder weniger als 1% zu unterscheiden. Bei einer Beteiligung von unter 1% stellt der Veräußerungsgewinn Kapitaleinkünfte dar und unterliegt somit der Abgeltungsteuer. Bei einer Beteiligung von mindestens 1% innerhalb der letzten fünf Jahre greift § 17 EStG mit der Folge, dass das Teileinkünfteverfahren anzuwenden ist. Nach § 17 Abs. 3 EStG kann für derartige Veräußerungsgewinne grundsätzlich ein betragsmäßig begrenzter Freibetrag in Anspruch genommen werden. Ein Veräußerungsverlust ist im Rahmen des § 17 EStG nur dann zu berücksichtigen, wenn der Business Angel seine Anteile mindestens fünf Jahre ununterbrochen gehalten hat.

Wird die Beteiligung im Betriebsvermögen z.B. über eine gewerblich geprägte GmbH & Co. KG gehalten, realisiert der Business Angel sowohl bei Ausschüttungen als auch bei Veräußerungen Einkünfte aus Gewerbebetrieb,

welche dem Teileinkünfteverfahren unterliegen. Bei dem Veräußerungsgewinn ist die Gewerbesteuerpflicht zu beachten.

Ausschüttung im Verlustfall nicht abziehbar

Ist der Business Angel indirekt über eine zwischen geschaltete Kapitalgesellschaft an der Zielgesellschaft beteiligt, sind die Ausschüttungen des Zielunternehmens, mit Ausnahme von 5%, die fiktiv als nicht abziehbare Betriebsausgaben qualifiziert werden, steuerbefreit. Auch ein Veräußerungsgewinn ist im Ergebnis zu 95% steuerbefreit. Im Verlustfall, d.h. bei einer Wertminderung oder einem Totalausfall der Beteiligung an dem Zielunternehmen, sind diese im Umkehrschluss nicht abziehbar. Im Fall der Weiterleitung der Ausschüttungen an den Business Angel werden die Einkünfte nach dem Teileinkünfteverfahren bzw. mit der Abgeltungsteuer zusätzlich der Besteuerung unterworfen, je nachdem ob die Beteiligungen im Betriebs- oder im Privatvermögen gehalten werden.

Fazit:

Insbesondere im Verlustfall erweisen sich die oben dargestellten Regelungen als suboptimal. Eine verbesserte Regelung zur steuerlichen Verlustverrechnung wäre ein sinnvoller Beitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen

für Gründungen in Deutschland. Bereits nach bestehender Rechtslage existieren aber Gestaltungen, die eine weitgehende Verlustverrechnung ermöglichen. ■

Zu den Autoren



Dr. Rolf Leuner (links) ist Geschäftsführer und Partner bei der internationalen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Rödl & Partner. Er ist u. a. verantwortlich für die Bereiche Business Angel-Transaktionen, Innovative Vergütungssysteme und Mitarbeiterbeteiligung. **Dr. Oliver Lehmeier** ist Associate Partner bei Rödl & Partner in Nürnberg im Bereich Corporate and Tax Law.

Anzeige

Praxis

Innovation realisieren, Zukunft gestalten

Risikokapital für junge Technologieunternehmen

Der High-Tech Gründerfonds ist Ihr Partner in der Frühphasenfinanzierung: Wir unterstützen Sie bei der unternehmerischen Umsetzung von Innovationen von der Unternehmensgründung bis zur erfolgreichen Markteinführung.

Wir stehen mit Startkapital und Know-how an Ihrer Seite.



High-Tech Gründerfonds

Ludwig-Erhard-Allee 2 | 53175 Bonn

Telefon: +49 (0)228-965685-00

Telefax: +49 (0)228-965685-50

E-Mail: info@high-tech-gruenderfonds.de

<http://www.high-tech-gruenderfonds.de>

„Wer Gründer fördern will, braucht Angels“

*Interview mit Christiane Bauer, Abteilungsdirektorin,
Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)*

Allein im vergangenen Jahr haben die deutschen Sparkassen 11.300 Unternehmensgründungen finanziert und dabei 1,1 Mrd. EUR investiert. Die Zusammenarbeit mit Business Angels spielt für die Institute dabei eine immer wichtigere Rolle, beobachtet Christiane Bauer vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV). Warum die Sparkassen verstärkt auf die Zusammenarbeit mit Business Angels setzen, berichtete sie im Interview Susanne Harrer vom VentureCapital Magazin.

VC Magazin: Die Sparkassen gehören zu den aktivsten Start-up-Finanzierern in Deutschland. In welchem Umfang fördern die deutschen Sparkassen junge Unternehmen?

Bauer: Die Sparkassen finanzieren jede zweite Unternehmensgründung in Deutschland. Dabei stellen wir einem Unternehmen durchschnittlich 75.000 EUR zur Verfügung, bei Beteiligungen und Übernahmen etablierter Unternehmen fallen die Summen noch höher aus. Wir fördern branchenübergreifend, sind in Innovationsbranchen genauso engagiert wie in lokal eingesessenen Branchen. Und wir fördern über reines Kapital hinaus: Wir coachen Jungunternehmer bei der Erstellung ihres Businessplans, bieten regelmäßige Gespräche an und helfen dabei, Risiken abzuwägen und das Unternehmen weiterzuentwickeln.

VC Magazin: Welche Rolle spielen Business Angels dabei für Sie?

Bauer: Die Sparkassen finanzieren quer durch die Republik Projekte gemeinsam mit Business Angels. Die Angels tragen nicht nur zur Finanzierung junger Unternehmen bei, sondern unterstützen sie mit ihrem Know-how. Das ist für die Sparkassen sehr wertvoll. Von den Erfahrungen der Business Angels, von ihren Tips und ihrer Risikoeinschätzung profitieren die jungen Unternehmen und damit auch die anderen Kreditgeber.

VC Magazin: In welcher Form kooperieren die deutschen Sparkassen mit Business Angels?

Bauer: Wer Unternehmensgründungen fördern will, braucht die Angels. Deshalb war der DSGV Gründungsmitglied von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND). Wir organisieren gemeinsame Veranstaltungen und fördern den Informationsaustausch mit den Sparkassen vor Ort. Eine Reihe von Sparkassen

unterhält bereits enge Kontakte zu den Business Angels ihrer Region bzw. zu ihren Netzwerken. Das wollen wir noch stärker unterstützen.

VC Magazin: Was ist Ihnen bei der Zusammenarbeit wichtig?

Bauer: Es kommt uns vor allem auf Vertrauen an. Die Chemie zwischen den Beteiligten muss stimmen, damit man mit einem guten Gefühl gemeinsam Finanzierungen eingehen kann.

VC Magazin: Wenn sich Partner für ein gemeinsames Finanzierungsprojekt gefunden haben – welche Rollen übernehmen dann Sparkassen und Angels jeweils?

Bauer: Beide Seiten, Sparkassen wie Business Angels, stellen jungen Unternehmen sowohl Kapital als auch ideelle Förderung bereit. Die Sparkassen coachen ihre Unternehmer, allerdings können sie das nur in einem begrenzten Umfang. Die Business Angels stecken tiefer in der Branche, haben umfangreiche Expertise und vor allem wertvolle Kontakte. Die Sparkassen mischen sich nicht in die operativen Tätigkeiten der finanzierten Unternehmen ein, aber die Business Angels können die Gründer aktiv unterstützen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Frau Bauer! ■

susanne.harrer@vc-magazin.de



Christiane Bauer

Zur Gesprächspartnerin

Christiane Bauer ist Abteilungsdirektorin im Bereich Marktstrategie/Produktmanagement des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV). Vor ihrer Tätigkeit für den DSGV arbeitete sie in der Betreuung von Firmenkunden im Bankenbereich.

Im deutschen Zeitschriftenmarkt die Nr. 8.216.
Im Bereich Private Equity die Nr.

1



Unsere Redakteure beschäftigen sich ausschließlich mit der privaten Eigenkapitalfinanzierung von Unternehmen.

Testen Sie uns!
www_vc-magazin_de/abo

Wer sind die Engel mit dem Kapital?

Merkmale und Klassifizierungen von Business Angels

Die deutsche Business Angels-Szene ist noch jung und differenziert sich gerade aus. Von klassischen Typen kann man daher nur schwerlich sprechen. Manche Angels haben viele Merkmale gemeinsam, doch über einen Kamm scheren kann man die Investoren nicht. Zu vielfältig sind die Hintergründe, Eigenschaften und Ziele der deutschen Business Angels. Das VentureCapital Magazin gibt einen Überblick.

Viele Merkmale und Kriterien

Ein Business Angel bringt immer zwei Dinge mit: zum einen Kapital, zum anderen unternehmerisches Know-how gepaart mit einem großen Netzwerk. Jenseits dieser Basics ist die Szene in Deutschland jedoch sehr bunt. Dementsprechend werden, um die Angels miteinander zu vergleichen, verschiedene Kriterien herangezogen, woraus sich wiederum ganz unterschiedliche Typologien ergeben.

Männer dominieren

Nimmt man das Geschlecht als Klassifikationskriterium, dann erscheint die Szene sehr homogen: Die deutschen Business Angels sind laut Umfragen innerhalb der BAND-Netzwerke zu 97% männlich. Das ist übrigens kein

rein deutsches Phänomen: Frauen, die sich als Angels engagieren, begegnet man auch in anderen europäischen Ländern und in den USA nur selten.

Außerdem sind deutsche Engel mittleren Alters. Einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) zufolge zählen sie im Durchschnitt 50 Jahre. Wer als Angel investiert, hat also viel Erfahrung und Know-how gesammelt, steht aber noch aktiv im Wirtschaftsleben.

Die Angels üben verschiedene Berufe aus, gemeinsam ist ihnen laut ZEW aber, dass sie meist in der Unter-

KLASSIFIZIERUNG DEUTSCHER BUSINESS ANGELS NACH IHREM ENGAGEMENT IN NETZWERKEN

Im Blick auf die Ergebnisse der regelmäßigen BAND-Netzwerkbefragungen ist eine Klassifizierung aufschlussreich, die das Agieren der Angels im Markt und ihre Affinität zu Netzwerken aufschlüsselt:

- **Networking Angels:** Suchen den organisierten Erfahrungsaustausch und sind syndizierungsinteressiert; sie sind Mitglieder in einem oder in mehreren Business Angels-Netzwerken.
- **Single Angels/Lone Wolves:** Agieren eigenständig im Markt; sie sind privat vernetzt und nutzen nur selten oder nie die Dienstleistungsangebote des Marktes.
- **Costumer Angels:** Suchen im Markt passgenaue Dienstleistungen auf hohem Niveau, wollen beraten und unterstützt werden; sie sind „zahlende Kunden“ und nutzen die Angebote des Marktes, geben z.B. die Due Diligences extern in Auftrag, lassen Businesspläne bewerten, zahlen für Screening etc.
- **Virgin Angels:** Potenzielle Engel; wollen motiviert und begleitet werden, suchen Erfahrungsaustausch und Qualifizierung. Business Angels-Netzwerke bieten ihnen einen großen Mehrwert.
- **Angels Groups:** Organisieren ihre Netzwerke der Dealakquise und -betreuung selbsttätig und eigeninitiiert.



Wer steckt hinter der Bezeichnung „Business Angel“? Die Szene ist bunt gemischt.

Quelle: Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

nehmensführung und mit Personalverantwortung tätig sind oder waren. Häufig haben sie selbst bereits ein oder mehrere Unternehmen gegründet, sind Geschäftsführer, Manager oder Unternehmensberater.

Serienfinanzierer und Impulsgeber

Ein Kriterium, das bei Klassifizierungen gerne herangezogen wird, ist außerdem die Häufigkeit, mit der die Angels Deals abschließen. Während die meisten deutschen Business Angels im Durchschnitt fünf bis sieben Beteiligungen halten, ist das Portfolio sog. Arch Angels oder Serial Angels deutlich größer: Sie investieren „serienmäßig“ und in großer Zahl in junge Unternehmen.

Die meisten Business Angels in Deutschland treten in der Öffentlichkeit nicht in Erscheinung. Von solchen Silent Angels kennt man keine Namen, sie agieren abseits von Netzwerken und melden sich öffentlich nicht zu Wort. Im Gegensatz zu ihnen treten Promotion Angels bewusst in der Öffentlichkeit auf, um an der öffentlichen Debatte teilzunehmen und Impulse für die Marktentwicklung zu setzen.

Klassifizierung nach EBAN

Der europäische Dachverband EBAN schließlich klassifiziert die Angels in Europa u.a. anhand ihrer Vorerfahrung, des Umfangs ihrer Engagements und ihrer Motivation. EBAN unterscheidet dementsprechend u.a. folgende Angels-Gruppen:

- Virgin Angels sind potentielle Engel, die noch nie in ein Start-up-Unternehmen investiert haben, darin aber eine gute Möglichkeit sehen, um eine größere Rendite als am Aktienmarkt zu erreichen.
- Wealth Maximising Angels halten meist große Anteile an ihren Portfoliounternehmen und wollen hohe Renditen erzielen. Sie sind gut vernetzt und haben daher Zugang zum Know-how anderer Investoren.
- Entrepreneurial Angels halten eine Vielzahl an Beteiligungen. Sie investieren, weil es ihnen Spaß macht, Unternehmensgründungen voranzubringen, und



97% der deutschen Business Angels sind Männer. Jeder bringt individuelle Erfahrungen und persönliches Know-how mit.

scheuen nicht davor zurück, auch in Branchen zu investieren, in denen sie selbst nur wenig Expertise besitzen.

Hüten sollten sich Unternehmensgründer vor falschen Engeln: Sogenannte Business Devils treten als Business Angels auf, investieren aber vor allem, um eine lohnende Tätigkeit oder ein Einkommen für sich selbst zu finden. Nicht selten haben sie es auf die Technologie des Start-ups abgesehen. Man entlarvt sie am besten, indem man Referenzen und Informationen bei anderen Portfolio-Unternehmen einholt.

Fazit:

Die Mehrheit der deutschen Business Angels sind Männer um die 50 Jahre, meist sind oder waren sie als Geschäftsführer, Manager oder Unternehmer tätig. Doch den typischen deutschen Business Angel gibt es nicht. Die Business Angels-Szene in Deutschland ist zu vielseitig und bunt, als dass man die Angels eindeutig klassifizieren könnte. Die Szene differenziert sich erst noch aus – für Engel, Gründer und die Öffentlichkeit bleibt es weiter spannend. ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Anzeige

Privatkapital für innovative Unternehmen

Für Business Angel

- Eigenes Netzwerk für die Region von Hamburg bis zum Harz
- Mitglied bei BAND und EBAN
- Innovative Vorhaben aus mehreren Netzwerken
- Nutzung von Syndizierungsmöglichkeiten
- Matchingveranstaltungen und Internetmatching

Für Kapital Suchende

- Kompetente Begleitung für Frühphasenfinanzierung
- Etabliertes Business Angel Netzwerk
- Netzwerk und mehr ...
- Zugang zu Privatkapital und Fördermitteln
- BANSON ist Partnernetzwerk des High-Tech Gründerfonds

Das i-Tüpfelchen für Nordhessen

Interview mit Alexander Lührs, Projektleiter, promotion Nordhessen

Die Region Nordhessen hat großes Gründerpotenzial, da ist sich Alexander Lührs vom Businessplan-Wettbewerb promotion Nordhessen sicher. Als Projektleiter des Wettbewerbs hat er erkannt: Nicht nur die Gründer, auch die Kapitalgeber der Region müssen gefördert werden. So entstand die Idee, die Region mit einem Business Angels-Netzwerk zu stärken. Über die Vorteile eines Netzwerks und die Stärken Nordhessens sprach Lührs im Interview.

VC Magazin: Sie haben die Gründung eines nordhessischen Business Angels-Netzwerks angestoßen. Wer ist an dem Projekt beteiligt?

Lührs: Der Aufbau des Netzwerks erfolgt in Abstimmung mit unserem Businessplan-Wettbewerb promotion Nordhessen – also aus einer Hand. Zusätzlich werden wir von der IHK Kassel unterstützt. Viele Kontakte stellen wir durch persönliche Ansprache her – schließlich ist es wichtig, auf die „richtigen“ Personen zuzugehen. Wir müssen die Angels nur noch aktivieren.

VC Magazin: In Hessen gibt es bereits sieben Business Angels-Netzwerke. Welche Vorteile bietet das neue Netzwerk seinen Mitgliedern?

Lührs: Business Angels-Netzwerke sind immer regional verankert und haben vorrangig das Ziel, das Gründungs-geschehen vor Ort zu unterstützen. Genau das leisten wir als Einzige für die Region Nordhessen. Bislang mussten wir bei Anfragen immer auf andere Netzwerke verweisen. Für unsere Mitglieder ist jedoch nicht nur die Vernetzung ein Vorteil. Sie profitieren auch von den Kontakten zu Unternehmen und nicht zuletzt vom Image des Netzwerkes.

VC Magazin: Wie könnten der regionale Businessplan-Wettbewerb promotion Nordhessen und das neue Business Angels-Netzwerk voneinander profitieren?

Lührs: Mit promotion Nordhessen und dem professionellen Coaching-Netzwerk werden zunächst die betriebs-wirtschaftlichen Grundlagen vermittelt, bis der Businessplan einigermaßen rund ist. Danach können wir die interessantesten Projekte über unsere Business Angels zur Finanzierung bringen und haben durch die Management-Unterstützung der Angels weiterhin einen direkten Bezug zu den Gründern – auch wenn sie schon einige Jahre im operativen Geschäft sind.

VC Magazin: Unternehmensgründungen brauchen ein gedeihliches Umfeld. Wo liegen die Stärken der Region Nordhessen?

Lührs: Die Stärken Nordhessens liegen klar in unseren Netzwerken: Wir sind in der Lage, direkte Kontakte zu Industrie und Wissenschaft zu ermöglichen, unser Businessplan-Wettbewerb promotion Nordhessen und speziell die Regionalmanagement Nordhessen GmbH sind hier die Schnittstellen. Der Aufbau eines Business Angels-Netzwerks ist das i-Tüpfelchen.

VC Magazin: In welchen Branchen sind nordhessische Gründer besonders stark vertreten? Wo liegt eher weniger Potenzial für Business Angels-Finanzierungen?

Lührs: Stark sind in Nordhessen insbesondere die Bereiche Mobilitätswirtschaft, dezentrale Energietechnologien sowie Tourismus, Wellness und Gesundheit. Hier verfügen wir über Kompetenzen, die deutschlandweit einmalig sind. Dagegen ist die Region – bislang jedenfalls – weniger stark in Bereichen wie Biotechnologie und Internet vertreten.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Lührs! ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Alexander Lührs ist Projektleiter des nordhessischen Businessplan-Wettbewerbs promotion Nordhessen. Für die Förderinstitution Regionalmanagement Nordhessen GmbH wirkte er bereits an mehreren Projekten mit. Zuletzt initiierte Lührs den Aufbau eines Business Angels-Netzwerks in Nordhessen.

Innenansicht eines deutschen Business Angels-Netzwerkes

Ergebnisse der BAAR-Mitgliederbefragungen

Der Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR) mit Sitz in Essen ist eines der mitgliederstärksten und ältesten Business Angels-Netzwerke in Deutschland. Regelmäßige Mitgliederbefragungen bieten einen tiefen Einblick in die Netzwerkarbeit.



Mitgliederbefragungen geben Aufschluss über das Innenleben eines Netzwerks.

Mitglieder schätzen Networking

Entgegen der landläufigen Meinung steht für die BAAR-Mitglieder der Dealflow über BAAR nicht alleine im Vordergrund, wenn sie nach dem Mehrwert des Netzwerkes befragt werden. Für 24% nimmt das Networking den ersten Platz ein, erst dann kommt der Dealflow (19%). 17% der Mitglieder nennen in erster Linie die BAAR-Veranstaltungen, weitere 17% wollen sich über den Business Angels-Markt im Allgemeinen informieren, 16% suchen vor allem neue Geschäftskontakte, und 7% sehen den stärksten Nutzen der BAAR im Qualifizierungsangebot.

Hohe Professionalität

Die BAAR-Engel haben sichtbar hohe Professionalität erreicht – was für den Reifegrad des Netzwerkes spricht. Während 2001 noch lediglich 78% mehrere Beteiligungen hielten, lag die Quote 2003 bereits bei 88%, und 2009 hatten sich alle BAAR-Angels bereits mehrfach an Unternehmen beteiligt. Jeder BAAR-Engel hält durchschnittlich sieben Beteiligungen (Zum Vergleich: 2001 waren es 3,4 Beteiligungen, 2003 lag der Schnitt bei 5,3). Die durchschnittliche Beteiligungssumme liegt bei 89.214 EUR (2001: 140.625 EUR; 2003: 129.818 EUR). Die durchschnittliche Anteilshöhe betrug 16,2% (2001: 22,3%; 2003: 23,5%). 78% der BAAR-Engel haben bereits Exit-Erfahrung. 55% der Beteiligungen haben einen positiven Verlauf genommen, 45% hingegen endeten mit der Liquidation.

Feedback für Gründer essenzial

In den zehn Jahren seit Gründung von BAAR wurden insgesamt 86 BAARforen (Matching-Veranstaltungen) durchgeführt. Die präsentierenden Unternehmen werden regelmäßig um ein Feedback gebeten. Kritik gibt es kaum, da-

für loben die Start-ups die kurze Screening-Dauer, die gleichen Bedingungen für alle durch ein striktes Zeitmanagement, das schriftliche Feedback durch die teilnehmenden Engel und das individuelle Feedback nach der Präsentation durch im Forum bestimmte Business Angels-„Paten“. Gründer sehen es auch positiv, dass BAAR keine Provision verlangt.

Weiterbildungsangebote

Für die Professionalisierung des Business Angels-Marktes hat die BAARakademie Pionierarbeit geleistet und bietet organisierte und institutionalisierte Weiterbildung an: 43% der Teilnehmer des Jahres 2008 bewerteten die Veranstaltungen der BAARakademie mit „sehr gut“, 51% mit „gut“, nur 6% waren „weniger zufrieden“.

Unverzichtbar ist für BAAR die Verbindung mit den regionalen Organisationen und Institutionen der Wirtschaft und des Finanzwesens. Sie wird u.a. hergestellt durch das Kuratorium, dem profilierte Vertreter der wichtigsten dieser Organisationen angehören. Vertikal ist BAAR durch die Mitgliedschaft in BAND und EBAN vernetzt. ■

Zum Autor



Helmut an de Meulen ist Geschäftsführender Gesellschafter der Materna GmbH Information & Communications und Vorsitzender des Kuratoriums der Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR). Die Materna-Gruppe mit Sitz in Dortmund zählt zu den führenden, unabhängigen Dienstleistern der Informations- und Kommunikationstechnologie in Europa.

BERUFLICHE HINTERGRÜNDE DER BAAR-MITGLIEDER

| | |
|-----|-------------------------------|
| 27% | aktive Manager, Berater |
| 24% | Ehemalige Manager und Berater |
| 24% | Ehemalige Unternehmer |
| 21% | Aktive Unternehmer |

Quelle: Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR)

Wenn der Region die Gründer ausgehen

Wie Business Angels-Netzwerke auf Veränderungen reagieren

Das klassische Business Angels-Netzwerk ist eher regional orientiert: Oft hat man einen festen Standort für seine Veranstaltungen, und für Präsentationen auf Matching-Veranstaltungen wählt das Netzwerkmanagement Unternehmen aus, die innerhalb des Aktionsradius des Netzwerkes angesiedelt sind oder einen Umzug in das Gebiet in Erwägung ziehen. Wenn sich die Gegebenheiten in der Region allerdings verändern, müssen Netzwerke über ihren Tellerrand hinausschauen.

Austausch zwischen den Regionen

Was geschieht, wenn innerhalb der Region eines Netzwerkes nicht mehr genügend Gründer und Unternehmen gefunden werden können? Das Netzwerk lebt von dem Nachwuchs und der Innovationskraft seiner Region. Sinken die Möglichkeiten und Chancen, hier interessante Gründer zu mobilisieren, sucht man sie sich aus anderen Regionen zusammen. Das stärkt auch den Austausch zwischen den verschiedenen Netzwerken, weil bestimmte Themen nicht in jedem Netzwerk auf das gewünschte Know-how treffen.

Das Potenzial ausschöpfen

Und was, wenn es innerhalb einer Region nicht genügend aktive Business Angels gibt oder es nicht zu Beteiligungen kommt? Jede Region hat ein Potenzial an Business Angels. Sie anzusprechen und ihnen im Netzwerk die optimale Unterstützung zu bieten, ist eine weitere Herausforderung an das Netzwerkmanagement. Gelingt es nicht, diese Business Angels zu finden und für Beteiligungen zu motivieren, läuft das Netzwerk Gefahr, nicht mehr akzeptiert zu werden – sowohl von Unternehmen und Gründern auf Kapitalsuche als auch von den unzufriedenen oder unmotivierten Business Angels, die keine geeigneten Vorhaben präsentiert bekommen.

Erweiterungen und Zusammenschlüsse

Ein Teil dieser Herausforderungen lässt sich durch eine regionale Erweiterung meistern. Falls im regionalen Umfeld des Netzwerkes „weiße Flecken“ auf der Landkarte zu finden sind, sollte man prüfen, ob eine Ausdehnung in diese Flecken hinein sinnvoll sein könnte. Sollte es in einer Nachbarregion kein aktives Business Angels-Netzwerk geben, die Gegend aber dennoch über Potenzial für den unternehmerischen Nachwuchs verfügen, z.B. durch Hochschulen oder wissenschaftliche Einrichtungen, ist



Quo vadis, Netzwerk? Verändern sich die Rahmenbedingungen, müssen Netzwerke neue Wege gehen.

dies ein erster Anhaltspunkt dafür, dass eine Erweiterung sinnvoll wäre. Eine weitere Fragestellung zielt in Richtung weiterer Business Angels. Sind in der „unerschlossenen“ Region bereits aktive Netzwerknoten bekannt, so gestaltet sich die Suche nach weiteren Beteiligungsgebern einfacher. Sind diese Knoten nicht bekannt oder nicht vorhanden, so müssen andere, potenzielle Netzwerknoten aufgebaut werden. Eine aktive Wirtschaftsförderung kann hierbei sehr wertvolle Unterstützung leisten.

Fazit:

Der Zusammenschluss zweier benachbarter Business Angels-Netzwerke dürfte im Gegensatz zur Erweiterung eines Netzwerkes zwar einen deutlichen Geschwindigkeitsvorteil erzielen; dafür müssen jedoch die individuellen Rahmenbedingungen harmonisiert werden. Die reine Vernetzung durch gemeinsame Aktionen ist die einfachste Form der regionalen Erweiterung, denn es werden dabei mindestens zwei Netzwerke regional erweitert, ohne ihre eigene Identität zu verlieren. ■

Zum Autor



Uwe Köhler ist Vorstand von Banson Business Angel Netzwerk e.V. und Coach beim High-Tech Gründerfonds. Er ist selbst als Business Angel aktiv, engagiert sich für Hochschulausgründungen und hält derzeit drei Technologiebeteiligungen.

Business Angels als Folgefinanciers

Ein Konsortium von Business Angels steht hinter SurgicEye

Als Geldgeber, Berater, Türöffner bei Referenzkunden – Business Angels sind aus vielen Gründen gesuchte Partner junger Technologieunternehmen. Doch auch als Folgefinanciers im Anschluss an eine Seedfinanzierung können sie eine tragende Rolle spielen, wie das Beispiel SurgicEye beweist.

Vom Konzept zum erfolgreichen Unternehmen

Das Gründerteam von SurgicEye hat ein Konzept erarbeitet, um während Operationen Tumorzellen durch 3-D-Navigation auffinden zu können. Dies ermöglicht es dem Chirurgen, den Tumor schonend und dennoch komplett zu entfernen, und stellt damit einen optimalen chirurgischen Eingriff dar. Die Seedfinanzierung dieses Projekts wurde Ende 2008 mit den Mitteln des High-Tech Gründerfonds (HTGF) und des von Bayern Kapital gemanagten Seedfonds Bayern (SFB) gewährleistet; innerhalb von zwölf Monaten wurde ein CE-zertifiziertes Produkt entwickelt.

Nun aber stand die Anschlussfinanzierung an. Jörg Traub, CEO von SurgicEye, und seinem Team gelang es, ein Konsortium renommierter Business Angels von der patentrechtlich gut abgesicherten Geschäftsidee zu überzeugen. Bayern Kapital trat hinzu, um mit Mitteln aus dem Clusterfonds Innovation die verbleibende Lücke zur Gesamtfinanzierung bis zum Break-even sicherzustellen. Mitentscheidend hierfür war, dass im Team unternehmerische, medizinische und technische Kompetenzen sehr gut kombiniert sind und – elementar für den Unternehmenserfolg – der Bedarf des Zielmarktes klar erkannt und bedient wird.

Hochkarätiges Business Angels-Konsortium

Die Business Angels Michael Friebe, Robert Grüter, Christian Hieronimi und Jörg Peter Ströbel verfügen über ausgewiesene relevante Marktkenntnisse.

Die Beteiligung der fachkundigen Business Angels bestätigt die Einschätzung von HTGF und SFB und sichert die erforderlichen finanziellen Mittel für den



Mit einer Anschlussfinanzierung von Business Angels will SurgicEye den Markteintritt schaffen.

erfolgreichen Aufbau des Unternehmens. Neben der reinen Kapitalzufuhr kann das Management von SurgicEye auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz in den Bereichen Unternehmensgründung, -aufbau und -führung, auf die Marktkenntnis sowie das hervorragende Netzwerk der Business Angels bauen. Der Erfahrungsaustausch erfolgt regelmäßig in Sitzungen des Beirats, in dem alle Business Angels vertreten sind, darüber hinaus aber auch bei Bedarf jederzeit kurzfristig. Die gemeinsamen Ziele sind nun der Markteintritt und die internationale Ausrichtung der SurgicEye, um die Firma, die Produkte und die Marke als Plattform für die intraoperative Tumorbildgebung und Navigation zu etablieren.

Rückenwind für das Tagesgeschäft

Traub fasst den Nutzen der Business Angels zusammen: „Die tatkräftige Unterstützung der Business Angels ermöglicht SurgicEye, das Unternehmen nachhaltig auf sichere Beine zu stellen. Durch die Beteiligung und Unterstützung fällt es leichter, mittelfristige und langfristige strategische Entscheidungen zu treffen. Es hilft aber auch, die Hürden des Tagesgeschäfts mit dem nötigen Rückenwind zu überwinden.“ ■

Clara Diesel
redaktion@vc-magazin.de

KURZPROFIL SURGICEYE GMBH

| | |
|------------------|--|
| ● Gründungsjahr: | 2008 |
| ● Branche: | Medizintechnik |
| ● Firmensitz: | München |
| ● Internet: | www.surgiceye.com |

Case Study

Neue Chancen in der Old Economy

HCM Handwerk Capital Management finanziert P.CO Trading

Gefühlte 90% aller Investoren konzentrieren sich auf Hightech, Bio- und Gentechnologie oder das Internet. Doch auch Unternehmen aus den Bereichen der sogenannten Old Economy bieten große Chancen, wie das Investment von HCM Handwerk Capital Management in die P.CO Trading zeigt.

Der Beteiligungsansatz

„Wir schaffen Win-win-Situationen für Investoren und für kapitalsuchende Unternehmen“, erklärt Franco Ottavio Mathias, Gründer und Geschäftsführer der 2006 gegründeten HCM Capital, das Erfolgsrezept seines Unternehmens. Dabei macht HCM Capital mit Sitz in Quickborn gleich mehrere Dinge grundsätzlich anders: Zum einen konzentriert sie sich auf kleinere und mittlere Unternehmen der sogenannten Old Economy, zum anderen investiert sie in Form stiller Beteiligungen.

Fallbeispiel P.CO Trading

Das Beispiel P.CO Trading verdeutlicht den Ansatz: Rolf Pawlek ist das Paradebeispiel eines jungen Unternehmers, der mit Verve und großer Branchenkenntnis konsequent sein Ziel vom eigenen Unternehmen verfolgt. Und zwar mit einer auf den ersten Blick ungewöhnlichen Idee: Seit Anfang 2009 verschifft sein inzwischen profitables Unternehmen P.CO Trading GmbH & Co. KG tiefgekühlte Backwaren nach Südafrika und vertreibt sie dort mithilfe einer Tochtergesellschaft. Zu seinen Kunden zählen inzwischen Hotels und Gastronomiebetriebe, Event-Veranstalter und Lebensmittelketten, die für seine Backwaren kleine Shop-in-Shop-Lösungen in ihre Filialen stellen. Diese Backshops stattet P.CO komplett aus – inklusive Öfen und Kühlchränken. „Wir statthen gerade sechs Filialen der internationalen Convenience-Kette 7-Eleven mit

NACHGEFRAGT BEI FRANCO OTTAVIO MATHIAS, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER HCM HANDWERK CAPITAL MANAGEMENT LTD. & CO. KG

VC Magazin: Was war Ihre Intention für den Einstieg in P.CO Trading, was hat Sie an dem Unternehmen besonders beeindruckt?

Mathias: Das Konzept ist so einleuchtend, dass man sich fragt, wieso man nicht selbst darauf gekommen ist. Rolf Pawlek hat das Potenzial für deutsche Backwaren in Südafrika und andere außereuropäische Märkte erkannt und sich um die richtigen Vertriebsstrategien gekümmert. Sein Enthusiasmus und sein Engagement haben mich dann endgültig überzeugt.

VC Magazin: Welchen Mehrwert bieten Sie Unternehmen über das Kapital hinaus?

Mathias: Wir besitzen Erfahrung und gute Netzwerkkontakte und arbeiten bei der Finanzierung mit namhaften Banken zusammen. Als Beteiligungsinvestor ist HCM-Capital beim Business Angels Netzwerk Deutsch-



Franco Ottavio Mathias

land BAND und beim BVK gelistet und baut gegenwärtig das Business Angels Hanse Netzwerk in Norddeutschland mit auf.

VC Magazin: Mit wie viel Einflussnahme muss der Unternehmer rechnen?

Mathias: Der Unternehmer, der zum Beispiel eine Start-up- oder Wachstumsfinanzierung sucht, bleibt selbst vollverantwortlich. Die stille Beteiligung sichert seinen Kapitalbedarf und verleiht ihm ein besseres Standing gegenüber den Banken. Wenn er das will, beraten wir den Unternehmer kaufmännisch und stehen natürlich immer für einen Meinungsaustausch zur Verfügung.

VC Magazin: Apropos Investoren: Welche Renditeziele verfolgen Sie für Ihre Investoren?

Mathias: Wir verfolgen das Ziel einer jährlichen Gesamtrendite von 18 bis 20%, die sich aus einer Festverzinsung und einer gewinnabhängigen Verzinsung zusammensetzt. Der Investor erhält vom ersten Monat an Zinsen auf sein investiertes Kapital.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■



PCO Trading bringt deutsche Backwaren nach Südafrika.

unseren Systemen aus“, berichtet er stolz. Dabei ist der Verkauf von Teigtaschen in Südafrika nicht der

einige Geschäftszweck von P.CO. Pawlek geht es außerdem um den Aufbau internationaler Vertriebswege, von denen auch seine deutschen und europäischen Lieferanten profitieren.

KURZPROFIL P.CO TRADING GMBH &Co KG

| | |
|---|---|
| ● Gründer: | Rolf N. Pawlek |
| ● Gründungsjahr: | 2009 |
| ● Branche: | Handel |
| ● Mitarbeiter: | 5 (inklusive freie Mitarbeiter) |
| ● Umsatz: | ca. 350.000 EUR |
| ● Ursprüngl. Gesamtfinanzierungsbedarf: | 350.000 EUR |
| ● Höhe und Form der Finanzierung: | 1. Beteiligungstranche: 125.000 EUR 2. Beteiligungstranche: 75.000 EUR |
| ● Pläne für die Zukunft: | Unternehmensfestigung, Expansion, Erschließung neuer Absatzmärkte |

Expansion in weitere Kontinente

Pawlek will mit P.CO weitere Länder erobern. „Zurzeit stellen wir Testcontainer für Indien und die USA zusammen“, meint er, als ob es die normalste Sache der Welt wäre, wenn eine kleine GmbH versucht, auf diesen riesigen Märkten Fuß zu fassen. Doch Pawlek ist zuverlässig. Geschäftspartner in Indien und USA sind bereits an Bord. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Anzeige

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

Das Vertrauen unserer Mandanten hat uns zur starken Marke gemacht.

Vertriebssysteme
VC & Beteiligungen
Privates Vermögen
Kompetenzteam Polen
Gesellschaftsrecht
Steuerrecht
Arbeitsrecht
Markenrecht
Erbrecht
Prozessführung
Zwangsvollstreckung
Int. Rechtsverkehr
Transport und Logistik
Zollrecht
Mediation

TIGGES Rechtsanwälte Düsseldorf
www.tigges-info.de

Telefon 0049-211-868 7131



Die Sozietät TIGGES Rechtsanwälte genießt seit jeher großes Vertrauen u.a. im Bereich Personen- und Kapitalgesellschaftsrecht:

- Umfassende juristische Beratung von Unternehmensgründern, Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften
- Gestaltung von Beteiligungen im Bereich Venture Capital, Private Equity und für Business Angels
- Flankierende Beratung auch bei arbeitsrechtlichen, steuerrechtlichen, urheber- und markenrechtlichen sowie erbrechtlichen und anderen Fragen

Seit 1996 veranstaltet TIGGES Rechtsanwälte zusammen mit Warth&Klein AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und eCapital entrepreneurial Partners AG den Venture-Capital-Stammtisch in Düsseldorf und bietet damit einen regen Austausch in der Branche und die Basis für ein gut funktionierendes Netzwerk.

Rufen Sie uns doch einfach für ein unverbindliches Kennenlerngespräch an. Ansprechpartner: Dr. Michael Tigges. Danke.

Case Study

Kritisch Distanz wahren

Das Team von amedo Smart Tracking Solutions überzeugte Investoren durch Offenheit und Lernfähigkeit

Engagement und Begeisterung für die eigene Geschäftsidee sind unverzichtbare Voraussetzungen für den Aufbau eines eigenen Unternehmens. Das allein ist aber nicht genug: Das Beispiel der amedo Smart Tracking Solutions GmbH aus Bochum zeigt, dass der Erfolg eines Start-ups entscheidend davon abhängt, die vielfachen Hürden einer Unternehmensgründung gezielt und planvoll zu überwinden und bereit zu sein, den eigenen Kurs immer wieder zu prüfen und auch mal zu korrigieren.

Die Idee

Am Meniskus rechts abbiegen: Die amedo Smart Tracking Solutions GmbH hat eine innovative Technologie entwickelt, die – ähnlich wie ein GPS-System – das Navigieren medizinischer Instrumente bei bildgeführten, minimal-invasiven Interventionen ermöglicht. Mit dieser Technologie können kleinste chirurgische Werkzeuge auf den Punkt genau navigiert werden.

Erster Schritt: Businessplan-Wettbewerb

Als Unternehmen der Gesundheitswirtschaft hat sich das Team von amedo gezielt für eine Teilnahme am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft die Startbahn MedEcon Ruhr GmbH entschieden, deutschlandweit der einzige Wettbewerb, der sich auf die Branche Medizin- und Gesundheitswirtschaft fokussiert. Im Juni 2007 wurde der Businessplan von Trösken und seinen drei Teamkollegen mit dem zweiten Platz im Wettbewerb und 15.000 EUR ausgezeichnet. Knapp ein Jahr später, im April 2008, wurde das Unternehmen schließlich gegründet.

Zweiter Schritt: Investoren an Bord holen

Bereits in der Wettbewerbsphase suchte das Team den Kontakt zu potenziellen Investoren, die sich im Expertennetzwerk der Startbahn Ruhr engagieren – und es klappte. Sowohl der High-Tech Gründerfonds (HTGF) als auch der von der EnjoyVenture Management GmbH gemanagte ELS Fonds beteiligten sich an der ersten Finanzierungsrunde des jungen Unternehmens. Wolfgang Lubert, Geschäftsführer

KURZPROFIL AMEDO SMART TRACKING SOLUTIONS GMBH

| | |
|---|--|
| ● Gründungsjahr: | 2008 |
| ● Branche: | Medizintechnik |
| ● Unternehmenssitz: | Bochum |
| ● Ursprüngl. Gesamtfinanzierungsbedarf: | 350.000 EUR |
| ● Internet: | www.amedo.de |
| ● Investoren: | Business Angels, HTGF, ELS-Fonds, KfW |

rer von EnjoyVenture, überzeugte neben Idee und Konzept das „sich ideal ergänzende und eingespielte Team.“

Dritter Schritt: Kritische Überprüfung und Korrekturen

Die ersten großen Herausforderungen waren gemeistert. Nun galt es, das junge Unternehmen permanent auf den Prüfstand zu stellen. Sind wir noch auf dem richtigen Kurs? Müssen Meilensteine modifiziert, Ziele neu justiert werden? Als es darum ging, eine zweite Finanzierungsrunde aufzulegen, um die Produktsysteme zügig im Markt etablieren zu können, konnte das Team von amedo bei den Investoren mit der Bereitschaft punkten, sich selbst kritisch zu überprüfen und Schwächen in Angriff zu nehmen. Mit Marc Böhme holten sie einen weiteren Geschäftsführer, zuständig für den Bereich Vertrieb und Marketing, an Bord. An der Anschlussfinanzierung beteiligten sich neben den bisherigen Investoren HTGF und ELS-Fonds die KfW Bankengruppe sowie der Privatinvestor Prof. Dietrich Grönemeyer und der strategische Investor Christian Hieronimi.

Nach dem erfolgreichen Abschluss einer klinischen Studie erwartet amedo noch in diesem Juli die Zulassung des Laser-Navigationssystems und wird danach umgehend in den Markt gehen.

Fazit:

Von Beginn an strategisch planen, die passende Unterstützung wählen und kritisch Distanz wahren – das macht eine Gründung erfolgreich. ■

Zum Autor



Gary Gelsing ist für die Startbahn Gründerwettbewerbe.Med tätig. Das vom Land NRW und der EU geförderte Projekt bietet mit dem Dreischritt „Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft“, „Benchmark Award.Med NRW“ und „Venture.Med Investorenforum“ umfassende Gründerunterstützung in der Medizinwirtschaft an.

Engel dringend gesucht

Hohe Investitionssummen in der Medizintechnik schrecken Investoren ab

Aller Anfang ist mühsam für Unternehmen aus der Medizintechnik. Bei hochtechnisierten Produkten ist bereits die Innovationsentwicklung, also die Bereitstellung der Basistechnik, zeit- und kostenintensiv.

Die Qualitätsanforderungen sind hoch

Bei innovativen Neuentwicklungen gibt es naturgemäß einige Unwägbarkeiten, die der Erfahrung nach dort auftauchen, wo man sie am wenigsten erwartet. Die nötigen Qualitätsanforderungen an Technik und Organisation sprechen für den Standort Deutschland. Doch dadurch erreichen die notwendigen Investitionssummen für Medizintechnik schnell einige Mio. EUR. Zahlreiche Gesetze und Verordnungen zwingen zu umfangreichen Maßnahmen, um ein Medizinprodukt in den Verkehr zu bringen. So muss es in allen sicherheitsrelevanten Bereichen positiv geprüft werden, um dann die Freigabe zunächst für eine klinische Studie zu bekommen.

Innovationen bedeuten Unsicherheit

Die Unsicherheiten für potenzielle Geldgeber sind dadurch groß und die Investitionshürden für neu gegründete Medizintechnikunternehmen in Abhängigkeit vom Projektstand hoch. Dagegen ist es erst bei Erreichung eines gewissen Entwicklungsstandes überhaupt denkbar, an Investoren heranzutreten. Daher war unser erster Weg nach den ersten selbst finanzierten Schritten von Vimecon, Fördergelder zu beantragen – ein am Anfang fast unabdingbares Finanzierungsinstrument insbesondere für Hightechprojekte. Ein guter Businessplan gehört dazu. Für Vimecon war der dritte Platz beim bundesweiten Businessplan-Wettbewerb Medizintechnik ein deutliches Zeichen und belebte das Interesse von Investoren.

Hohe Investitionen – hohe Erlöse

Die notwendigen Investitionssummen für Produkte der Medizintechnik passen eigentlich eher zu einer Venture Capital-Finanzierung. Andererseits werden die Investitionen bereits einige Jahre vor dem Markteintritt notwendig, zu einem Zeitpunkt also, der für Venture Capital nicht in Frage kommt. In diesem Stadium des Unternehmensaufbaus wären Business Angels ideal. Sie steigen in der Regel in einer frühen Phase ein und können und könnten mit ihrer Erfahrung früh wichtige Weichenstellungen im Unternehmen bewirken. Uns gelang es damals allerdings nur, einige branchenfremde Privatinvestoren zu



Im Bereich Medizintechnik bleibt die nötige Finanzspritze oft aus.

begeistern. Deutsche Business Angels aus der Medizintechnikbranche zeigten sich leider wagnisavers.

Dabei sind die zu erwartenden Erlöse hoch. Im Vergleich zu den Risiken ergibt sich damit ein deutlich positives Verhältnis für die Medizintechnik. Im vorliegenden Fall konnten wir mit Fördergeldern den ersten Kapitalbedarf für Vimecon flankieren und eine positive Projektentwicklung darstellen. Dies überzeugte auch den 2007 vom Land Nordrhein-Westfalen initiierten und gerade neu eingerichteten „Seed Fonds für die Region Aachen“ – ein Lead-Investor, mit dessen Hilfe wir weitere Investoren, unter anderem die KfW Bank, für das Projekt gewinnen konnten. Die Seed Fonds-Initiative des Landes Nordrhein-Westfalen erwies sich damit für uns als sehr hilfreiches Instrument, die bisher bestehende Finanzierungslücke zwischen universärer Forschung und industrieller Entwicklung zu schließen. ■

Zum Autor



Dr. Kai Markus ist Gründer der Vimecon GmbH. 2001 bis 2007 war er an der Universitätsklinik Aachen als Assistenzarzt in der Kardiologie tätig. Als Ergebnis mehrjähriger Forschungsarbeit gründete Markus 2005 Vimecon und leitet das Unternehmen seit 2007 hauptberuflich. Vimecon hat ein lasergestütztes Kathetersystem zur Behandlung von Herzrhythmusstörungen entwickelt.

Der Weg zum Business Angel

Ratgeber: 10 Tipps auf dem Weg zu einer Angels-Finanzierung

Der deutsche Business Angels-Markt ist bunt und vielfältig, weit verzweigt und heterogen – und für Start-ups auf der Suche nach Business Angels-Kapital nur schwer zu durchschauen. Wie tritt man als junges Unternehmen mit einem Business Angel in Kontakt, wie erreicht man den Markt? Was ist zu beachten? Welche Fehler sollte man vermeiden? Wie schützt man sich vor Business Devils?

1. Optimale Vorbereitung

Voraussetzung, um einen Business Angel anzusprechen, ist ein Gründerteam, das von seiner Idee begeistert ist, seinen Zielmarkt fest im Blick hat, weiß, wo seine Kunden sind und womit es Geld verdienen will. Patente sollten beantragt, eventuelle Prototypen erstellt, Marketing- und Vertriebspartner angesprochen worden sein. Die Gründer sollten sich genau überlegt haben, was sie von ihrem Business Angel erwarten. Dass darüber hinaus ein vollständiger (am besten ein durch die erfolgreiche Teilnahme an einem einschlägigen Businessplan-Wettbewerb „geadelter“) Businessplan vorhanden sein sollte, versteht sich von selbst.

2. Den 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 „misslunger“ 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 richtige Zeitpunkt natürlich auch vom zeitlichen Finanzbedarf des Unternehmens abhängig.

3. Erste Kontaktaufnahme über den BAND One Pager

Die Website von BAND (www.business-angels.de) ist für Kapital suchende Start-ups das zentrale Einfallstor in den Business Angels-Markt. Dort steht der BAND One Pager, das von nahezu allen deutschen Business Angels-Netzwerken für die erste Kontaktaufnahme akzeptierte Formular, zum Download bereit. Start-ups füllen den One Pager aus und senden ihn an band@business-angels.de. Dort wird er einer Plausibilitätsprüfung unterzogen und an alle BAND-Mitglieder weitergeleitet. So erreicht das Start-up-Unternehmen mit einer einzigen E-mail mehr als 40 Investorennetzwerke. Im Idealfall nehmen die Manager dieser Netzwerke nach Erhalt des One Pagers Kontakt zu dem betreffenden Unternehmen auf.

4. Aktiv sein – niemals abwarten

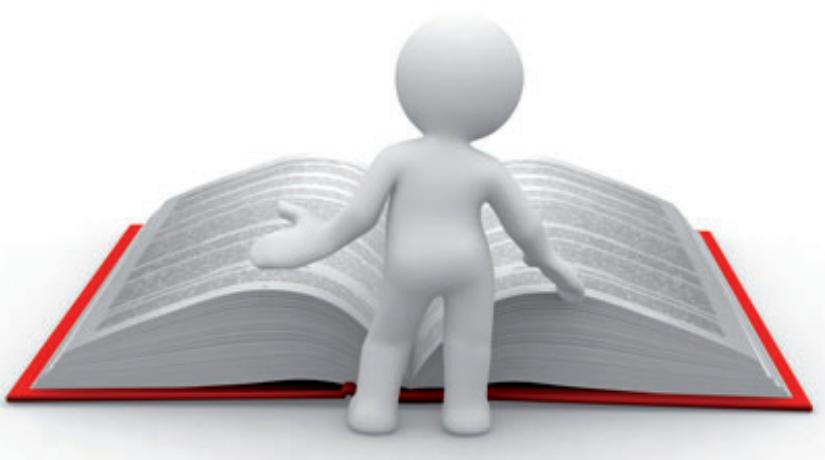
Für den Fall, dass sich nach dem Versand des BAND One Pagers niemand bei dem Kapital suchenden Unternehmen meldet, gilt es, selbst aktiv zu werden. Auf der Website von BAND sind alle deutschen Business Angels-Netzwerke mit Kontaktdata und Kurzprofil gelistet. Da der One Pager bei den Netzwerken bereits vorliegt, kann das Unternehmen die jeweils interessanten Netzwerke gezielt ansprechen.

5. 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 Screening-Ergebnis erhalten über das Netzwerk Kontakt zu einer Vielzahl ganz unterschiedlicher Business Angels, Syndizierungen lassen sich leichter anbahnen.

6. Mehrgleisig fahren

Einen Business Angel ins Boot zu holen, ist eine zentrale Stellschraube für den Aufbau des jungen Unternehmens. Das geht nicht von jetzt auf gleich, sondern 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 Matching-Veranstaltungen. Nicht jede ist für jedes Unternehmen geeignet. Man sollte die Veranstaltungen gezielt auswählen und besuchen.

7. Rede und Antwort stehen

Business Angels wissen, dass junge Unternehmen niemals perfekt sein können. Sie investieren 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.

8. Vorsicht vor Business Devils

Wie überall gibt es auch unter den Business Angels schwarze Schafe. Business Devils geben vor, Business Angels zu sein, haben es in Wirklichkeit aber auf das Geschäftsmodell oder die Technologie der Gründer abgesehen. Sie versprechen viel, halten wenig und geben kaum Auskünfte über sich selbst.

9. 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, passt das Know-how des Business Angels zum Unternehmen und stimmt dann noch die Chemie zwischen Gründerteam und Angel, sollte der vertraglichen Einigung nichts mehr im Wege stehen.

10. Qualifizierungsangebote nutzen

Um gewappnet zu sein – und zwar nicht nur für die Stolpersteine der Business Angels-Suche, sondern vor allem für die nun folgenden schwierigen Phasen der Unternehmensbewertung und der Vertragsgestaltung – empfiehlt sich die Teilnahme an Weiterbildungsseminaren, die speziell für die Bedürfnisse Kapital suchender Unternehmen in der Frühphase konzipiert sind („Investment Readiness“-Programme) – eine zeitliche Investition, die sich für Gründer lohnen dürfte. ■

susanne.harrer@vc-magazin.de



Rödl & Partner

> International

> Interdisziplinär

> Beratung aus einer Hand

Rödl & Partner ist eines der führenden unabhängigen Beratungs- und Prüfungsunternehmen deutschen Ursprungs. Wir sind in allen wesentlichen Industrienationen der Welt vertreten und haben in Mittel- und Osteuropa, in Westeuropa, Asien, Afrika, Nord- und Südamerika starke Marktpositionen aufgebaut. Derzeit betreuen rund 3.000 Mitarbeiter unsere Mandanten an über 80 Standorten in mehr als 35 Ländern.

Unsere Mandanten erbringen wir maßgeschneiderte Lösungen und Konzepte die ihre individuellen Präferenzen optimal berücksichtigen.

Dies gilt für Börsengänge wie für Finanzierungsrunden, für Mitarbeiterbeteiligung wie für Unternehmenskäufe und -verkäufe. Wegen unserer täglich gelebten Interdisziplinarität steht stets ein maßgeschneidertes Expertenteam bereit.

Wir bieten Ihnen weltweit fachübergreifende Kompetenz, zugeschnitten auf Ihren individuellen Bedarf.

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Rolf Leuner

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Tel. +49(911)9193-1212

rolf.leuner@roedl.de

Dr. Oliver Lehmeier

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Tel. +49(911)9193-1216

oliver.lehmeier@roedl.de

Rödl & Partner ist international vertreten in:

Bosnien-Herzegowina · Brasilien · Bulgarien · Deutschland · Estland
Frankreich · Großbritannien · Hong Kong · Indien · Indonesien · Italien
Kasachstan · Kroatien · Lettland · Litauen · Moldawien · Österreich
Polen · Rumänien · Russland · Schweden · Schweiz · Singapur · Slowakei
Slowenien · Spanien · Südafrika · Thailand · Tschechische Republik
Türkei · Ukraine · Ungarn USA · Vereinigte Arabische Emirate · Vietnam
VR China · Weißrussland

> 84 Standorte > 37 Länder > ein Unternehmen

Innovation trifft auf Struktur

In Sachsen-Anhalt arbeiten Businessplan-Wettbewerb und Angels Hand in Hand

Der Wirtschaftsstandort Sachsen-Anhalt hat sich in den letzten Jahren stetig entwickelt. Vom Land wurden dafür wichtige Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Wirtschaftsstruktur gesetzt und Initiativen für Unternehmensansiedlungen auf den Weg gebracht. Existenzgründer stehen dabei besonders im Fokus.

Gebündeltes Expertenwissen

Existenzgründern den Weg in eine dauerhafte unternehmerische Zukunft zu öffnen, den Zugang zu notwendigem Kapital sowie zu hilfreichen Geschäftskontakten und Märkten zu verschaffen, diesen Aufgaben stellt sich ego.-Business. Das Netzwerk ging Anfang des Jahres aus der Fusion des Business Angels Netzwerks Sachsen-Anhalt und des Businessplan-Wettbewerbs Sachsen-Anhalt hervor. Hier ist Expertenwissen gebündelt, das jungen Menschen – der Generation von mutigen, selbstbewussten, experimentierfreudigen Neudenkern – hilft, ihre innovativen Ideen zu Papier zu bringen. Innovation trifft auf Struktur.

Nicht Quantität, sondern Qualität zählt

Gefördert aus Landes- und ESF-Mitteln ist ego.-Business unter dem Dach der Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB) angesiedelt. IB-Chef Manfred Maas ist sich sicher, dass die Erfahrungen der fusionierten Netzwerke und die unmittelbare Nähe zur zentralen Förderbank mit ihrem Know-how dem Gründergeschehen in Sachsen-Anhalt deutliche Impulse verleihen. „Dabei stehen nicht die Zahl der Gründungen, sondern die Qualität und der unternehmerische Erfolg im Zentrum unserer gemeinsamen Arbeit“, so Maas. Deutschlandweit sei zu beobachten, dass immer mehr Netzwerke eine noch engere Zusammenarbeit organisieren. Synergien würden genutzt und Wissen vereint, um möglichst viele innovative Gründungen mit wirtschaftlichen Perspektiven hervorzubringen, so Maas.

Gründer profitieren kostenfrei

Wie auch immer Gründer zu ihrer Geschäftsidee gekommen sind, es kommt einzig auf die erfolgreiche Verwirklichung an. Häufig ist dabei die Suche nach einem Business Angel der zweite Schritt. Zuvor sollte die Geschäftsidee umfassend qualifiziert worden sein. Mich persönlich fasziniert der Gedanke, ein Netzwerk zu schaffen, das junge Start-ups von der Ideenfindung bis hin zum Richtfest der ersten Betriebsstätte begleitet. Es ist eine gute, nahezu optimale Lösung im Interesse der Zukunftsperspektiven

Hand in Hand – in Sachsen-Anhalt profitieren Gründer von der Zusammenarbeit vieler Experten.

von Gründern, dass wir unser bereits etabliertes Business Angels-Netzwerk durch die Erweiterung über den Businessplan-Wettbewerb für Sachsen-Anhalt vervollständigen konnten – und dies für Gründer kostenfrei.

Start-ups „an die Hand nehmen“

Für Dietmar Franke, Business Angel bei ego.-Business, geht es „nicht nur um reines Geld, sondern eher um das Kapital, welches sich mein Kopf und Adressbuch nennt. Mich als Privatinvestor reizt nicht nur die erhoffte Geldvermehrung, sondern es ist mir eine Herzensangelegenheit, Start-ups, an deren Idee und Ideale ich glaube, von Beginn an zu begleiten“, bekennt Franke. Seine Aufgabe als Angel beschreibt er so: „Aufgabe eines Business Angels ist, an die Hand zu nehmen, nicht belehren, sondern erklären – ein Unterschied!“ ■

Zum Autor



Jörjan Fricke ist der Leiter des Netzwerks ego.-Business, das die Business Angels-Aktivitäten und den Businessplan-Wettbewerb in Sachsen-Anhalt bündelt. Fricke ist seit 17 Jahren im Fördergeschäft für die Investitionsbank Sachsen-Anhalt tätig und etablierte das Business Angels Netzwerk Sachsen-Anhalt.

Mit Wettbewerben durchstarten

Ein Beispiel aus Dortmund: Der start2grow-Wettbewerb

Eine gute Idee für ein innovatives Produkt oder eine neue Dienstleistung haben viele – und auch den Mut, damit den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Was oft jedoch fehlt, sind zum einen unternehmerische Erfahrung und zum anderen das notwendige Startkapital. Gleich zwei gute Gründe, um an einem Gründungswettbewerb teilzunehmen.

Was Wettbewerbe leisten

Gründungs- und Businessplan-Wettbewerbe unterstützen angehende Jungunternehmer dabei, fundierte und tragfähige Businesspläne auszuarbeiten. Zudem vermitteln die Wettbewerbe wichtige Kontakte zu anderen Gründern, zu Experten aus den unterschiedlichsten Branchen und zu Kapitalgebern. Auch finanziell lohnt die Teilnahme: Geld- und Sachpreise erleichtern den Gewinnern den Start in die Selbstständigkeit. Viele Gründungswettbewerbe bieten außerdem eine weitere Chance: Sie bringen angehende Unternehmer in direkten Kontakt mit Business Angels.

Die Angels machen weiter, wenn die Unterstützung durch den Wettbewerb endet: Sie bringen Know-how und Kapital in die Start-ups ein und übernehmen damit – gerade in der Entwicklungs- und der frühen Startphase – eine wichtige Rolle. Gründer mit überzeugenden Konzepten erhalten so langfristig Unterstützung durch Experten und können ihr Unternehmen mit tatkräftiger Hilfe an den Start bringen.

Coaching und Vernetzung

Der Dortmunder Gründungswettbewerb start2grow setzt seit seiner Gründung auf eine enge Zusammenarbeit mit Business Angels. Herzstück des Wettbewerbs ist das breite Coaching-Netzwerk, in dem mehr als 600 Fachleute aus den unterschiedlichsten Branchen ihr Wissen und ihre berufliche Erfahrung einbringen – darunter mehr als 70 Kapitalgeber.

Die start2grow-Wettbewerbe bieten Gründern verschiedene Angebote zur Vernetzung mit Kapitalgebern, darunter auch Business Angels: Viele Kapitalgeber sind über den geschützten Bereich der Webseite von start2grow für Wettbewerbsteilnehmer direkt ansprechbar. Sie erhalten die Executive Summaries in beiden Wettbewerbsphasen zur Begutachtung und haben somit einen sehr frühen Zugriff auf interessante Geschäftsideen. Außerdem haben sie die Möglichkeit, an der Jurysitzung des jeweiligen Wettbewerbs teilzunehmen und die Präsentationen der besten Teams zu sehen.



Wettbewerbe als Starthilfe: Hier werden Kontakte geknüpft und Deals geschlossen.

Wege zur Finanzierung

Coaching-Abende zum Thema Finanzierung, Finanzierungsforen, VC-Roundtables und Business Angels-Marktplätze der NRW.Bank vermitteln den Jungunternehmern das erforderliche Wissen und schaffen Kontaktmöglichkeiten. Eine langjährige Kooperation mit der Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR) erleichtert es den start2grow-Gründern zudem, mit den dort organisierten Business Angels in Kontakt zu kommen. Letztlich bieten verschiedene Seedfonds unter dem Dach der Sparkasse Dortmund die Möglichkeiten zu Co-Investments am Standort.

Ausblick

Im Business Angels Jahr 2010 legt start2grow einen besonderen Schwerpunkt darauf, neue Business Angels zu gewinnen und Gründern die Voraussetzungen eines Investments sowie die Erwartungen und die Arbeitsweise von Business Angels näherzubringen. ■

Zum Autor



Jörg Dannenberg ist Leiter des Teams Gründungsförderung der Wirtschaftsförderung Dortmund. Er hat 2001 den Wettbewerb start2grow mit ins Leben gerufen. Unter dem Motto „Jede Idee verdient eine Chance“ begleitet der Gründungswettbewerb Teilnehmer aus ganz Deutschland auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Deutscher Business Angels Tag 2010

Stuttgart, 12. bis 13. Dezember 2010

Das größte Treffen der deutschen Business Angels-Szene bildet den Höhepunkt des Business Angels Jahres 2010: Am 12. und 13. Dezember 2010 findet der Deutsche Business Angels Tag in Stuttgart statt. Rund 500 Teilnehmer werden Erfahrungen austauschen, Trends diskutieren und Kontakte knüpfen. Auch in diesem Jahr präsentieren sich viel versprechende Start-ups. Spannend wird die Entscheidung der Jury, die den „Business Angel des Jahres 2010“ mit der „Goldenen Nase“ auszeichnet.

Der Kongress lädt Business Angels und junge Unternehmer auf der Suche nach Beteiligungskapital zu Dialog und Networking ein. Er wendet sich außerdem an Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft, Vertreter von

Wissenschaft und Forschung, Intermediäre, Venture Capitalisten und andere Finanzdienstleister. Die Veranstaltung versteht sich als Leistungsschau der deutschen Business Angels-Netzwerke und des gesamten informellen Beteiligungskapitalmarkts.

Der Deutsche Business Angels Tag wird seit 2001 jährlich von BAND Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. veranstaltet und ist die zentrale Plattform des Marktes für informelles Beteiligungskapital in Deutschland. Mitveranstalter ist das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, Business Angels Region Stuttgart e.V. ist in diesem Jahr als Kooperationspartner vor Ort dabei. ■

Markt des informellen Beteiligungskapitals

Im Rahmen der Ausstellung „Markt des informellen Beteiligungskapitals“ präsentieren sich Finanzgeber, Intermediäre, Verbände und die deutschen Business Angels-Netzwerke den Kongressteilnehmern. Die Ausstellung ist exklusiv Business Angels-Netzwerken und Dienstleistern im Markt des informellen Beteiligungskapitals vorbehalten, die ihr Leistungsspektrum vorstellen wollen. Da die Ausstellungsfläche begrenzt ist, wird um frühzeitige Anmeldung gebeten.

Ausstellergebühr: 300 EUR (inkl. MwSt.),
BAND-Mitglieder zahlen 100 EUR
Leistungen: ca. 6 m² Standfläche,
freier Eintritt für 1 Person

Investment Area

In der „Investment Area“ haben innovative, wachstumsstarke Unternehmen die Möglichkeit, sich mit einem eigenen Stand dem Publikum vorzustellen und mit Investoren ins Gespräch zu kommen. Auch Start-ups, die zunächst testen wollen, wie ihre Geschäfts-Idee von den Akteuren im Business Angels-Markt aufgenommen wird, oder die Business Angels-Szene erst einmal aus der Nähe „beschuppieren“ wollen, sind willkommen. Auch hier ist die Standfläche begrenzt – besser frühzeitig anmelden.

Ausstellergebühr: 150 EUR (inkl. MwSt.)
Leistungen: ca. 4 m² Standfläche,
freier Eintritt für 1 Person

Jetzt anmelden: www.business-angels.de

BUSINESS ANGEL DES JAHRES 2010

Gesucht: Die „Goldene Nase 2010“

BAND sucht den Business Angel des Jahres 2010. Mit der Verleihung der „Goldenen Nase“ an den Business Angel des Jahres setzt der Verband alljährlich ein Zeichen für die Leistungen der Business Angels. Der Business Angel des Jahres wird gewählt von einer Jury aus Experten des informellen Beteiligungskapitalmarktes. Das Vorschlagsrecht für die Wahl haben alle Start-ups und jungen Unternehmen, an denen sich nach dem 31. Dezember 2006 ein Business Angel beteiligt hat. Der

Vorschlag muss bis zum 30. Oktober 2010 schriftlich bei BAND eingereicht werden und darlegen, warum das Unternehmen von seinem Business Angel so begeistert ist.

Die schriftlichen Vorschläge sind einzureichen bei:

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Dr. Ute Günther, Vorstand
Semperstraße 51
45138 Essen
E-Mail: guenther@business-angels.de



Ihr neuer Treffpunkt im Jahr des Business Angels.

Willkommen im Mountain Club.

Business Angels sind die Triebfeder prosperierender Volkswirtschaften. Der Mountain Club unterstützt Sie bei dieser wichtigen Aufgabe: Mit einer komplett neu entwickelten Online-Plattform sind wir im Mai 2010 an den Start gegangen.

Hier finden Sie als Mitglied eine Vielzahl qualifizierter Start-ups und Unternehmen für Ihr Engagement als Business Angel. Über eine innovative e-Banking-Lösung können Sie gezielt an umfassenden Informationen partizipieren, in attraktive Unternehmen investieren und die Entwicklung Ihres Engagements detailliert kontrollieren. Mit regelmäßigen Events spielt der Mountain Club auch gesellschaftlich in der ersten Liga. Nicht zuletzt deshalb unterstützen wir die Aktion „Business Angel Jahr 2010“.

Lernen Sie den Mountain Club jetzt persönlich kennen: Rufen Sie uns für Ihren kostenfreien Gastzugang an. Sie erreichen den Mountain Club unter **+41 44 7 83 80 58** oder per Mail an willkommen@mountain-club.ag

Wir freuen uns auf Sie.



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK



Wir stärken Ihr Eigenkapital.

Die NRW.BANK fördert kleine und mittlere Unternehmen mit Eigenkapital-Finanzierungen sowie Darlehen zur Stärkung des Eigenkapitals und zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten. Fragen Sie uns danach: Tel. 0211 91741-1002.
www.nrwbank.de/beteiligungen