

WAS SIND EIGENTLICH...

Business Angels - Kapital und Know-how aus einer Hand

Margret Thatcher hatte sicher recht: "Geld fällt nicht vom Himmel. Man muss es hier auf Erden verdienen." Trotzdem greifen ab und zu Engel ein, um einem Firmengründer zur Seite zu stehen. Business Angels heißen sie - und ihr Einsatz hat schon vielen Unternehmern geholfen, "auf Erden" Geld zu verdienen.

Worum geht's?

Warum sind Business Angels so wichtig? In der Seed-Phase haben Gründer eine Idee. Erst eine Marktstudie, ein Businessplan oder der Prototyp einer neuen Technologie müssen beweisen, dass diese Idee auch funktioniert. Der Kapitalbedarf hält sich noch in Grenzen, das Risiko einer Investition ist aber hoch. Das Gleiche gilt für die Start-up-Phase: Der Gründer muss jetzt die technischen und organisatorischen Voraussetzungen schaffen, um erfolgreich in den Markt einzutreten. Ein hohes Risiko ist wieder mit relativ geringem Kapitalbedarf verbunden.

Diese Mischung aus hohem Risiko und geringem Kapitalbedarf führt zu einer Finanzierungslücke: Banken vergeben an Unternehmen in diesem Stadium kaum ungesicherte Kredite - auch Risikokapital-Gesellschaften halten sich zurück: Viele kleine Investitionen führen zu hohen Fixkosten, das "Monitoring" ist aufwendig - da steigen solche Gesellschaften lieber mit größeren Beträgen in einer zweiten Finanzierungsrunde ein. Daher gehen Gründer oft leer aus, wenn sie in der Seed- oder Start-up-Phase Kapital auftreiben müssen. Business Angels schließen diese Finanzierungslücke: Ihre Investitionen tragen dazu bei, dass Unternehmen gerade in der schwierigen Startphase finanzielle Hürden nehmen können.

Was verbirgt sich also hinter dem Begriff Business Angel? In der Regel handelt es sich um vermögende Privatpersonen, die bereits auf eine erfolgreiche Laufbahn als Unternehmer oder Manager zurückblicken können. Sie werden zu echten Engeln, weil sie weit mehr im Sinn haben als ihre Kapitalrendite: Business Angels sind Mentoren, die Unternehmensgründern mit Rat und Tat zur Seite stehen. Sie bringen "smart capital" mit - Know-how, Erfahrung und eine Menge Kontakte, die sehr nützlich sein können. Wenn das Verhältnis zwischen Investor und Unternehmer so eng ist, muss natürlich auch die Chemie stimmen – sonst drohen Konflikte, die das Unternehmen unnötig belasten.

Inzwischen haben sich in Deutschland auch viele Business Angels Netzwerke gebildet, die sich als Plattform verstehen: Kapital suchende Unternehmen treffen hier auf Business Angels. In einem "Screening"-Prozess prüfen die Netzwerke, ob ein Unternehmen für diese Form von Beteiligungskapital geeignet ist. Fällt das Ergebnis positiv aus, werden in einem "Matching"-Prozess Business Angels und Unternehmer zusammengebracht. Rund vierzig dieser Netzwerke sind beim Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) gelistet.

Wie sieht die Praxis aus?

Ein Business Angel kann sehr verschiedene Eigenschaften haben - Joachim Hemer vom Fraunhofer Institut in Karlsruhe hat daher versucht, aus 140 Angel-Profilen eine Typologie zu entwickeln. Hier eine kleine Auswahl:

Der "Entrepreneurial Angel": Nach amerikanischem Vorbild schlüpft er in die Rolle des klassischen Business Angels. Zwischen 40 und 60 Jahre ist er alt, meist ein Handwerker, Techniker, Ingenieur oder Naturwissenschaftler. Er ist mit allen Wassern des Geschäftslebens gewaschen, mindestens ein Unternehmen hat er gegründet und geführt. Mit bis zu 50 Millionen Euro Vermögen verfügt dieser "Entrepreneurial Angel" über genug Geld, um in einer ersten Runde bis zu 250.000 Euro zu investieren. Er engagiert sich in Branchen, die er gut kennt - Coaching und Beratung findet statt, wobei der "Entrepreneurial Angel" dem Unternehmer nicht in die Zügel greift.

Der Patriarch: Er ist ein "Selfmademan", der stolz auf seine Karriere als Unternehmer ist. Über sechzig Jahre ist er alt, aus dem eigenen Unternehmen hat er sich weitgehend zurückgezogen. Investments sind seine Freizeitbeschäftigung, aus ideellen Gründen beteiligt er sich an Unternehmen. Trotzdem erwirbt er erhebliche Anteile, um das Management zu dominieren - sein großes Selbstbewusstsein lässt dem Unternehmensgründer wenig Spielraum, um eigene Entscheidungen zu treffen.

Der "Möchtegern"-Engel: Sein Alter liegt zwischen 25 und 35 Jahren. Er hat vor kurzer Zeit mit wenig Berufserfahrung ein eigenes Unternehmen gegründet. Seine Anteile hat er inzwischen mit hohem Gewinn verkauft. Der Ruhestand lockt ihn noch nicht, stattdessen will dieser Engel etwas für junge Unternehmensgründer tun. Sein "smart capital" sind aktuelle Tipps, die bei der Gründung helfen. Er kann auch vor typischen Risiken in der Startphase warnen.

Das Fazit?

Business Angels investieren "smart capital": Sie schließen eine Finanzierungslücke in der Startphase junger Unternehmen und spielen als Mentoren eine wichtige Rolle. Ein Gründer muss aber immer prüfen, ob ein Business Angel zum Unternehmen passt -

"Patriarchen" könne ihm das Leben schwer machen. Doch für die meisten Business Angels dürfte gelten, was Nikolaus Schweickart, Vorstandsvorsitzender der Altana AG, gesagt hat: "Risikofreude, Ideen und Know-How bedürfen, damit Venture nicht zum Adventure wird, einer fruchtbaren Liaison: Mentoren, die Herzblut mit Lebenswissen verbinden, und Kapitalinvestoren, die sich als Entrepreneur verstehen."

Ein Beitrag von Ingo Leipner

www.foerderland.de, 31.12.2007