

Business Angels

Himmlische Helfer für Unternehmensgründer

■ Wer eine Geschäftsidee verwirklichen möchte, kann für die Finanzierung seines Unternehmens verschiedene Geldquellen erschließen: Banken, staatliche Förderprogramme, Venture-Capital-(VC)-Gesellschaften oder Business Angels. „Geschäftsel“ sind vermögende Privatinvestoren, die neben Eigenkapital auch Know-how mitbringen, von dem die Gründer profitieren können.

Mit Konzept überzeugen

Business Angels stehen am Anfang der Finanzierungskette und investieren meist weniger als klassische VC-Gesellschaften: Typische Summen liegen zwischen 50.000 und 200.000 Euro, mehr als 500.000 Euro investieren die Privatinvestoren nur selten. Dafür haben sie im Vergleich zu größeren Gesellschaften einen Vorteil: „Business Angels lassen sich auch von einem Konzept überzeugen“, weiß Frank Müller, geschäftsführendes Mitglied des Vorstands von Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. (BA-FRM), ein für Investoren und Bewerber aus ganz Deutschland offenes Netzwerk. VC-Gesellschaften dagegen interessierten sich selten für Ideen, die noch keine Umsätze erzielten. „Ein weiterer Vorteil der Business Angels ist ihre Vernetzung mit Folgeinvestoren und potenziellen Exitpartnern, die das Unternehmen übernehmen können oder strategische Partnerschaften eingehen. Gerade in unserem Netzwerk finden sich viele ehemalige Manager aus der Chemie- und Pharmaindustrie“, ergänzt Andreas Lukic, Vorstand bei BA-FRM.

Wer nicht sucht, kann trotzdem finden

Die einfachste Möglichkeit, einen Privatinvestor zu finden, ist eine Bewerbung über das Bewerbungsformular (One Pager) des Engeldachverbands: Dem Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND, www.business-angels.de) gehören etwa 40 Business-Angel-Netzwerke an, an die die Bewerbungen weitergeleitet werden. Auch direkte Bewerbungen sind möglich: So organisieren die Business Angels FrankfurtRheinMain regelmäßig Matching-Veranstaltungen, bei denen Gründer ihre Konzepte präsentieren.

Noch eine Alternative: Keinen Business Angel suchen, aber trotzdem einen finden, wie es Dr. Hanjo Hennemann, Geschäftsführer der Nexigen GmbH, und seine drei Kolle-



◀ Zu ihren Matching-Veranstaltungen laden die Business Angels FrankfurtRheinMain alle ein bis zwei Monate vier Gründer oder Gründerteams ein, die ihre Konzepte präsentieren dürfen. Hat ein Business Angel Interesse, in ein Vorhaben zu investieren, nimmt er meist direkt im Anschluss den Kontakt auf. (Bild: Business Angels FrankfurtRheinMain e.V.)

gen gemacht haben: „Unser Verhältnis zu unserem Business Angel, damals Geschäftsführer eines Biotech-Unternehmens, begann ursprünglich als Kontaktaufnahme zu einer Kooperation.“ Das Projekt fand der Engel in spe so interessant, dass er die Wissenschaftler bei der Ausarbeitung des Geschäftskonzepts unterstützte und schließlich auch finanziell bei der Nexigen einstieg. Nicht zuletzt dank seiner Hilfe ist das Unternehmen seit Juni 2008 operativ tätig. Basis des Konzepts: Mithilfe einer eigenen Technologieplattform analysiert das Team krankheitsrelevante Proteine, die gängigen Therapeutika nicht zugänglich sind. Parallel arbeiten die Naturwissenschaftler inzwischen daran, eine Wirkstoffpipeline auf peptidischer Basis aufzubauen, um den Wert des Unternehmens zu steigern.

Das vorhandene Potenzial ausschöpfen

Für Hennemann steht fest: Das Unternehmenskonzept hat durch das Engagement des Business Angels erheblich gewonnen. Außerdem verleihe ein Engel, der Geld und Zeit in ein Projekt investiere, dem Vorhaben eine Art Gütesiegel – ein wichtiges positives Signal für andere Investoren. Müsste Hennemann noch einmal einen Geldgeber suchen, würde er sich direkt an Fachmänner oder -frauen aus dem Management eines Unternehmens wenden, das auf einem ähnlichen Feld aktiv ist. „Ein guter Business Angel sucht nach Möglichkeiten, um das vorhandene Potenzial voll auszuschöpfen“, erklärt Hennemann. Fachwissen ist eine Grundvoraussetzung für Engagement, zumal sich ohne

Fachwissen auch das Risiko einer Investition schlecht einschätzen lässt. Unkalkulierbare Risiken geht aber kein Investor gern ein – für biotechnologische Geschäftsideen findet sich darum mitunter schwerer ein risikofreudiger Investor als für allgemeinverständlichere.

Den Exit von Anfang an vor Augen

„Als Business Angel sucht man Dinge, die keine zu langen Entwicklungszeiten haben“, weiß Olaf Schuth, Business Angel in Frankfurt. Daher sei es für Wirkstoffforscher am schwersten, einen Engel zu finden – die Materie kompliziert, die Entwicklungszeiten lang und der finanzielle Erfolg wegen strenger Zulassungsverfahren ungewiss. Einfacher ist es bei Diagnostika oder in der Geräteentwicklung. Auch der spätere Gewinn ist ein wichtiges Kriterium für Engel, die von Anfang an den Ausstieg, das Desinvestment, vor Augen haben: „Ein Business Angel muss mit seinem Investment Geld verdienen, sonst kann er sich bald nicht mehr leisten, Business Angel zu sein“, erklärt Frank Müller. Gründer sollten daher auch einen späteren Verkauf ihres Unternehmens nicht ausschließen. „Aber wer sein Unternehmen mithilfe von Business Angels und Venture Capital finanzieren möchte, plant in der Regel sowieso nicht, bis ans Ende seines Berufslebens in der eigenen Firma zu arbeiten“, hat Müller beobachtet. Wer dagegen ein Unternehmen aufbauen wolle, um dort über viele Jahre tätig zu sein, setze meist nicht auf Risikokapital, sondern auf langsames Wachstum aus eigener Kraft. ■