

Der Sprung in die Unabhängigkeit birgt immer große Risiken. Besser ist, man unternimmt ihn mit erfahrenen Leuten, die über Netzwerk, Know-how und Kapital verfügen.

Mit Engeln fliegen lernen

Syndikate von Business Angels können größere Gründerfinanzierungen stemmen

In Zeiten, in denen die klassischen Finanzierungswege für Gründer immer weniger hergeben, rücken Alternativen in den Blickpunkt. Dazu gehören Privatinvestoren, die Startups mit Kapital, Know-how und Netzwerk unter die Arme greifen. Doch einer allein reicht selten aus, um den gesamten Kapitalbedarf zu decken: Die Lösung heißt Syndizierung.

Von Guido Birkner • Foto: PhotoDisc

Eine lächerliche Million? Dafür schauten die Venture-Capital-Gesellschaften vor zwei Jahren noch nicht einmal ins Portemonnaie, das wurde einfach überwiesen. Kurze Zeit später ging bei den Investmentmanagern allerdings kaum mehr etwas. Da schlug die Zeit der Business Angels. Dem Gründer-team der Mundwerk AG aus Berlin, einem Entwickler von Sprachdialogsystemen, gelang es im März 2001, auf einen Schlag ein Syndikat von 13 Business Angels auf die Beine zu stellen. Die investierten die damals benötigte gut 1 Million Euro in das Startup.

Die Früchte hängen höher

Auch diese schönen Zeiten sind vorbei. „Heute ist so etwas kaum mehr darstellbar.“ Wenn Christian Schagen, Mitglied des Vorstands von Mundwerk, von den

13 Business Angels seines Unternehmens erzählt, klingt fast ein schlechtes Gewissen durch. Denn heute hängen die Früchte für die Existenzgründer höher. Trotzdem bleibt die Syndizierung ein Ziel. „Nur ganz selten kann ein einzelner Business Angel den großen Geldsack aufmachen“, weiß Frank Müller, der Geschäftsführer der Business Angels FrankfurtRheinMain e.V.

Was steckt dahinter? Zunächst hilft ein Syndikat dabei, die Gründungsfinanzierung zu stemmen. „Über diese Schiene kann ein Startup derzeit leichter sechsstelligen Beträge mobilisieren“, berichtet Müller. Syndizierung muss aber nicht am Beginn der Finanzierungsrunde stehen. „Häufig steigt ein Angel allein in ein Investment ein“, erläutert Habbo Lolling, Rechtsanwalt und Business Angel aus Königstein,

„und holt später weitere Investoren hinzu. Oft kann einer allein den Arbeits- und Kapitalaufwand nicht schultern.“

Plattformen zum Kennenlernen

Syndizierung ist in Deutschland sowohl für Jungunternehmer als auch für Business Angels Neuland. Deshalb bauen die Business-Angels-Netzwerke Plattformen auf, auf denen sich ihre Mitglieder kennen lernen können. So wirbt das Frankfurter Netzwerk immer wieder neue Mitglieder an, denn viele ihrer alten Angels haben ihr verfügbares Kapital bereits investiert.

Gelegenheit, um Kollegen für künftige Kooperationen kennen zu lernen, bieten monatliche Veranstaltungen. Oft werden Syndikate eher zufällig nach der Präsentation eines Startups beim persönlichen Gespräch ins Leben gerufen.

Eine andere Variante ist die Benennung eines Mentors für jedes präsentierte Startup. Der übernimmt die Koordination zwischen dem Startup und den interessierten Angels. Und schließlich hat die Business Angels Agentur Ruhr e.V. ihre Mitglieder in einem Facebook dokumentiert, mit dessen Hilfe sich Syndizierungspartner suchen lassen.

Drei Kanäle angezapft

Bei Mundwerk in Berlin verlief der Syndizierungsprozess umgekehrt. Zunächst gingen die Gründer über das private Netzwerk auf Personen zu, die für ein Investment in Frage kamen. Die nächste Runde lief über das persönliche Netzwerk der Jungunternehmer, also Verwandte, Freunde und Bekannte.

Die dritte Schiene waren die Netzwerke sowie die direkte Ansprache von Business Angels, zu denen es zuvor keinen Anknüpfungspunkt gegeben hatte. „Wir konnten einen Business Angel über seine E-Mail-Adresse gewinnen, einen anderen, indem wir uns an seiner Sekretärin vorbeigeschlichen haben“, plaudert Schagen aus dem Nähkästchen.

Die privaten Netzwerke der Gründer bescherten bei der Investorensuche die größten Erfolge, während sich die Business-Angels-Netzwerke als weniger ergiebig erwiesen. „In der anonymen Matching-Situation steht das Geschäftskonzept im Mittelpunkt“, berichtet Schagen von seinen Erfahrungen, „und weniger das Gründerteam.“

Nadelöhr Matching-Veranstaltung

Leider hat nicht jeder Gründer Verwandte oder Bekannte, die einen sechststelligen Betrag zur Verfügung stellen können. Deshalb eröffnen oft nur Matching-Veranstaltungen Kontakte mit Business Angels. In Frankfurt erhalten

pro Jahr 50 bis 60 Startups die Möglichkeit, sich vor Business Angels zu präsentieren.

Dr. Holger Morbitzer, ein bundesweit aktiver Business Angel aus Pulheim bei Köln, wundert sich, dass ein großer Teil der Startups schlecht vorbereitet in eine Präsentation geht: „Viele können ihre Geschäftsidee weder frei vortragen noch über Sheets richtig rüberbringen.“ Dahinter steckt auch oft mangelndes Interesse der Gründer: Business Angels sind nicht gerade die erste Anlaufstelle bei der Kapitalsuche. Ein Fehler, wie Dr. Morbitzer meint: „Oft wissen Startups gar nicht, wie viel Know-how und wie viele Kontakte ihnen Business Angels bieten können.“

Über das Wohl und Wehe einer Syndizierung entscheidet vor allem das Verhältnis der beteiligten Personen zueinander. „Die Gründer sollen klar sagen, welche Ziele sie haben und ob es schon Interessenten gibt“, fordert Dr. Morbitzer. Oft würden bestehende Kontakte verheimlicht oder gegeneinander ausgespielt, anstatt sie zusammenzubringen.

Lieber 80 Prozent in einem Monat

Hat man sich endlich zusammengefunden, kann es bei der Zusammenarbeit zwischen Jungunternehmern und Business Angels auch schon mal krachen. „Viele Gründer wollen nach ihrem Studium ihre Fachkenntnisse vorantreiben“, berichtet der studierte Techniker Morbitzer, „dabei verzetteln sie sich gerne in technischen Details.“ Deshalb lieber in einem Monat eine 80-prozentige Lösung abliefern als eine 100-prozentige, die erst in einem Jahr kommt! Fehlendes Etatdenken ist ein weiterer Kritikpunkt.

In diesen Fällen kann ein Syndikat segensreich sein. Ein einzelner Busi-

ness Angel hat es oft schwer, sich mit seinen Argumenten gegen ein Gründerteam durchzusetzen. „Wenn aber mehrere Business Angels in einem Syndikat das Gleiche sagen, finden sie damit bei den Gründern viel eher Gehör“, glaubt Frank Müller.

Drum prüfe, wer sich ewig bindet

Ein Übergewicht bei den externen Investoren birgt andererseits die Gefahr, dass den Gründern das Ruder aus der Hand genommen wird. „Leider kommen solche Geschichten immer wieder vor“, bedauert Dr. Morbitzer, „gegen eine Zusammenrottung solch ungünstiger Umstände müssen sich die Gründer zur Wehr setzen.“

Christian Schagen von Mundwerk schlägt in dieselbe Kerbe: „Für die Wahl der richtigen Investoren müssen Gründer ein Geschmäckle entwickeln.“ Schagen empfiehlt Jungunternehmern, sich in der Vorgründungsphase viel Zeit für die Planung zu lassen: „Geben Sie sich nie der Vorstellung hin, der Wettbewerb zwingt Sie dazu, in Lichtgeschwindigkeit an den Markt zu gehen.“ Viel schlimmer sei, wenn die Gesellschafterstruktur von Anfang an Konfliktpotenzial in sich birgt.

In der Rolle der Investmentmanager

In schwierigen Finanzierungszeiten wie diesen müssen alte Gräben überbrückt und neue Syndizierungsformen gefunden werden. So verbinden sich zunehmend gerne Business Angels mit institutionellen Investoren wie VC-Gesellschaften zu einem Syndikat. Dadurch kann man auch über größere Volumina nachdenken. Der VC übernimmt dabei im Wesentlichen den Part des Investors, während die Angels in der Rolle der Investmentmanager Smart Money beisteuern.

Mundwerk ist mit der Glückszahl 13 so zufrieden, dass das Unternehmen seinen Bestand an Engeln bald auf 20 aufstocken will. „Doch ob 20 oder 30 Angels, das ist letztlich ab einer großen Zahl gleich viel Arbeit“, glaubt Schagen. Nur nicht den Überblick verlieren! ←

guido.birkner@finance-magazin.de

Wie kann ich mit Business Angels in Kontakt treten?

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)	www.business-angels.de
Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. (BARM)	www.barm.de
Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR)	www.baar-ev.de
HMO Venture GmbH	www.hmo-venture.com