



Spannende Gründungs- ideen + private Investoren

Neben Know-how und Kontakten ist das Kapital der wichtigste Faktor bei der Gründung eines FinTech-Unternehmens. Private Investoren spielen dabei eine wichtige Rolle. Über diese sogenannten Business Angels hat die FMF-Redaktion mit Andreas Lukic, Vorstandsvorsitzender von Business Angels Frankfurt Rhein-Main e.V., gesprochen.

Herr Lukic, kann jeder ein Business Angel werden?

Andreas Lukic: Jede Privatperson kann Business Angel werden, die einige Zehntausend bis einige Hunderttausend Euro aufwärts in junge Unternehmen investieren kann und möchte. Außerdem sollte diese Person idealerweise auch Zeit, relevantes Wissen und Kontakte haben, um junge Gründer zu unterstützen. Das kann jemand sein, der sich mit Finanzierung und Gründung bereits auskennt, aber auch ein wohlhabender Mensch, den wir bei der Durchführung beraten.

„Bereits Johannes Gutenberg hatte jemanden, der seine Druckerpresse privat und unternehmerisch finanziert hat.“

Warum sollte man Start-ups mit privatem Kapital unterstützen?

Lukic: Eine Investition in Start-ups kann eine gute Alternative zu Aktien und Anleihen sein. Außerdem ist es eine Anlageform mit langer Tradition in Deutschland. Bereits Johannes Gutenberg hatte jemanden,

der seine Druckerpresse privat und unternehmerisch finanziert hat. Auch Siemens oder Zeppelin und genau genommen etwa 90 Prozent der deutschen Industrie waren bis zum Zweiten Weltkrieg derart privat gründerfinanziert. Leider haben wir diese Kultur in Deutschland seitdem verlernt.

Aber es gibt doch auch andere Finanzierungsmöglichkeiten für junge Unternehmen...

Lukic: Für einen jungen Unternehmer, der nicht gerade Immobilien geerbt hat oder besitzt, kommt der typische Bankkredit nicht in Frage, weil die Sicherheiten fehlen. Über die Börse oder den Anleihenmarkt funktioniert die Finanzierung in dieser Größenordnung auch nicht. Das Gleiche gilt für Venture Capital, denn hier bewegen wir uns heutzutage schon bei Volumina von zwei bis fünf Millionen Euro aufwärts. Dafür müsste man als Unternehmer bereits eine hohe Bewertung haben. Was bleibt, ist Eigenkapital, und das ist nach relativ kurzer Zeit schon aufgebraucht. Deswegen sind private Kapitalgeber, also Business Angels, so wichtig.

Wie lässt sich das Business-Angel-Modell fördern?

Lukic: Wir haben ein Missverhältnis zwischen privaten Investitionen und spannenden, skalierbaren und nach Jahren des Aufbaus

auch exitfähigen Gründungsideen. Das könnte man beheben, indem man die Business-Angels-Idee bekannter macht und die Menschen an das Modell heranzuführt. Wir erklären Interessierten zum Beispiel, was ein Beteiligungsvertrag ist und wie man eigene Interessen wahren kann. Und natürlich muss man eine Plattform schaffen, wo sich Gründer und Investoren kennenlernen und schauen, ob die Chemie passt. Deshalb organisieren wir regelmäßige FinTech-Business-Angel-Zusammenkünfte am Finanzplatz Frankfurt, aber auch in anderen Branchen. Aktuell arbeiten wir daneben an einem Gründerhaus.

Nach welchen Kriterien wählen Sie interessierte Privatinvestoren aus?

Lukic: Um als Privatinvestor bei uns Mitglied zu werden, bewirbt man sich, dann folgen mehrere persönliche Gespräche und Veranstaltungsteilnahmen. Unser Ziel ist, Business Angels zu bekommen, die das nicht nur aus Gründen des Marketings oder der Steuervergünstigung tun, sondern aus echtem Interesse. Sie

müssen auch einen Kodex unterschreiben. Dieser Filter funktioniert.

Und die potenziellen Gründer?

Lukic: Wir sind inzwischen als Business-Angel-Netzwerk bekannt und die potenziellen Gründer kommen auf uns zu. Im Jahr 2015 hatten wir rund 950 Bewerbungen, für 2016 erwarten wir sogar noch mehr. Auf unserer Webseite gibt es ein Formular, das uns ausgefüllt zugeschickt werden muss. Außerdem veranstalten wir zum Beispiel Sprechstage an Universitäten und halten Vorträge an Hochschulen, Forschungs- und Gründerzentren. Unser Auswahlkomitee macht dann ein gründliches Screening, bevor wir Gründer und Investoren zusammenbringen.

Wie geht es dann weiter?

Lukic: Circa 10 Prozent der Unternehmen, die in unserer Matching-Veranstaltung präsentieren, beziehungsweise etwa 1 Prozent der Bewerber insgesamt finden bei uns einen Investor. Das mag sich zunächst nach wenig anhören, ist

jedoch eine durchaus übliche Quote. Aber auch ohne Beteiligung bringt eine Präsentation oft wertvolle Kontakte oder Tipps. Wir holen auch immer das Feedback der Anwesenden zur Überzeugungskraft der vorgestellten Konzepte, zur Qualität der Präsentation und zum persönlichen Auftreten ein. Das leiten wir dann an die Unternehmen weiter, zusammen mit Fragen der Investoren, die direkt nach der Präsentation gestellt wurden. Wir halten das als Standortbestimmung für junge Unternehmen für immens wertvoll.

Was muss passieren, damit erfolgreiche FinTechs im Rhein-Main-Gebiet bleiben und später nicht ins Ausland abwandern?

Lukic: Neben Zugang zu Kapital und einer angemessenen Regulierung benötigt man einen zentralen Ort in Frankfurt, wo die Fäden und Kontakte zusammenlaufen. Dort allerdings braucht man zum Beispiel auch passenden Wohn- und Arbeitsraum. In den USA oder in London ist das aktuell viel besser gelöst. Tatsächlich wollen die Gründer aber meist da bleiben, wo sie geboren sind oder wo sie zur Hochschule gegangen sind. Wenn wir jetzt zügig reagieren, können wir eine weitere Abwanderung verhindern und eventuell sogar umkehren.

Vielen Dank für das Gespräch.

Business Angels sind Menschen, die Gründer-teams oder Wachstumsunternehmen Kapital, Know-how und Kontakte gegen eine Beteiligung am Unternehmenserfolg zur Verfügung stellen. In der Regel investiert ein **Business Angel** überschaubare Beträge in innovative Unternehmen, wenn ihn das Konzept interessiert und das Team überzeugt.

Business Angels Frankfurt Rhein-Main e.V.

verfügt über ein Netzwerk von über 100 Mitgliedern. Das Ziel ist, **Business Angels** im Rhein-Main-Gebiet zu aktivieren, zu unterstützen und mit spannenden Unternehmen zusammenzubringen.



<http://bit.ly/23YSQwX>

Ein Exit ist der Ausstieg von Investoren und/oder den Gründern aus dem Unternehmen mit möglichst hohem Gewinn.

