

Was macht so ein Netzwerk eigentlich ganz konkret?

Mittler zwischen Gründernachfrage und Kapitalangebot



Am Anfang einer Unternehmensfinanzierung stehen meist das eigene Bankkonto und mutige Freunde und Familienmitglieder. In einer etwas späteren Phase investieren viele professionelle Kapitalgeber aus dem Venture Capital-Bereich dann bereits im Millionen-Euro-Bereich. Irgendwo dazwischen siedeln sich die meisten Business Angels an. Während der eine lieber alleine handelt, schließen sich andere zu Gruppen zusammen. Eine kleine fiktive Geschichte, die das Typische an Business Angels-Netzwerken einfängt, soll Gründern die Welt der Netzwerke näherbringen.

Onepager als Türöffner

Thorsten B., CEO des Start-ups, hat eine E-Mail bekommen. Er und seine Teamkollegen sind in zwei Wochen eingeladen, ihre Internet-Geschäftsidee vor den Mitgliedern

eines Business Angels-Netzwerkes zu präsentieren. Zur Bewerbung beim Netzwerk hatte das Team zuvor einen sogenannten Onepager, ein Formular mit den wichtigsten Informationen über das Geschäftsmodell, eingereicht.

Dieser Onepager war die Grundlage für die Entscheidung des Netzwerkes gewesen, „Core2cloud“ einzuladen. Nur in seltenen Fällen verlangt man dort den gesamten Businessplan. Die Entscheidung hatte eine Auswahlkommission des Netzwerkes getroffen, die die eingegangenen Onepager, auch den von Core2cloud, näher geprüft hatte. Aus einer größeren Zahl von Bewerbungen hatte die Kommission diejenigen für eine Präsentation ausgesucht, von denen sie glaubte, dass die Geschäftsidee für die Business Angels des Netzwerkes interessant sein könnte. Weil im Netzwerk mehrere Engel sind, die Erfahrungen mit Internetfirmen haben, und daneben auch andere bereit sind, in diesem Bereich zu investieren, war Core2cloud in die Vorauswahl gekommen. Zufrieden war die Kommission mit der Qualität und Aussagekraft der Informationen des Onepagers, gut war auch, dass das Team bereits Interneterfahrung nachweisen konnte und auch in kaufmännischer Hinsicht qualifiziert besetzt war. Der Investitionsrahmen von 500.000 EUR schien dagegen für die Business Angels des Netzwerkes, die eher 50.000 bis 100.000 EUR pro Deal investieren, recht hoch zu sein. Weil die Investitionen aber auf mehrere Jahre verteilt waren und die Mitglieder des Netzwerkes sich gerne oft zu mehreren engagieren, also sogenannte Syndikate bilden, wurde Core2cloud schließlich doch eingeladen.

TIPP:

- Die in Deutschland vertretenen Business Angels-Netzwerke sind auf der BAND-Website – auf Wunsch nach Ländern sortiert – mit ihren Kontaktdaten gelistet und mit ihrer Homepage verlinkt.
- Start-ups können meist direkt auf der Website des Netzwerkes dessen Branchen- und Regionalfokus und dessen Angebote ersehen. Die Termine der Matching-Foren und deren Ablauf sind dort nachzulesen. Auch über eventuelle Kosten, z.B. Provisionen oder Auftrittsgelühren, kann man sich auf den Websites informieren. Neben Matching-Foren oder Internet-Matchings werden z.T. als (meist kostenpflichtige) Dienstleistungen auch Optimierung des Businessplans, Vorbereitung auf die Präsentation, Begleitung bei den Investorengesprächen und vor allem Qualifizierungsseminare und -workshops angeboten.
- Business Angels oder solche, die es werden wollen, finden ebenfalls auf diesem Wege die wichtigsten Informationen, etwa auch zur Organisationsform des Netzwerkes, zu Mitgliedsbeiträgen, zur Häufigkeit von Matching-Foren und zu den Aufnahmevoraussetzungen.

Vom Businessplan zu Powerpoint

Bis zum Tag der Präsentation müssen Thorsten B. und seine Kollegen nun einen Vortrag mit Powerpoint erstellen. Basis des Vortrags bilden die wichtigsten Elemente des Businessplans. Ziel dieser Unternehmensvorstellung ist es, möglichst mehrere Engel von der Geschäftsidee zu begeistern und sie davon zu überzeugen, dass es sich auch finanziell lohnen könnte, in Core2cloud zu investieren. Insbesondere aber soll den Zuhörern Klarheit verschafft werden, ob sich mit dem Geschäftsmodell dauerhaft Geld

verdienen lässt und ob das Unternehmen wachstumsstark genug ist, um bei einem späteren Exit mit einem ordentlichen Gewinn herauszukommen.

Denn Business Angels sind zwar insofern „Zweiflügige Engel“, als sie neben der Finanzierung dem jungen Unternehmen mit Rat, Tat und Netzwerkkontakten in der Zeit während der Beteiligung zur Seite stehen. Aber sie sind auch gute Geschäftsleute und wollen, wenn die Beteiligung wieder verkauft wird, aufgrund der inzwischen eingetretenen Wertsteigerung des Unternehmens möglichst viel Geld verdienen.

Präsentation mit Fragerunde

Am Tag der Präsentation treffen Thorsten B. und seine Kollegen noch auf drei weitere Teams, die ebenfalls eingeladen wurden. Bereits vor dem Termin sind den Start-ups die wichtigsten Daten der teilnehmenden Business Angels übermittelt worden. Für die Vorstellung der Geschäftsidee hat jedes Team zehn Minuten Zeit, die unbedingt eingehalten werden sollen. Bei der anschließenden Frageunde merkt Thorsten B. sehr schnell, dass die Business Angels etwas vom Thema verstehen. Da ist es gut, dass auch der CFO des Teams dabei ist, der erklären kann, wofür und in welchen Jahren die Investition benötigt wird. Genau wissen wollen die Engel auch, wie der Stand der Entwicklung ist, ob es große Partner gibt, mit denen zusammengearbeitet wird, welche konkurrierenden Internetunternehmen es gibt und ob es sich bei der Geschäftsidee um ein Copycat handelt.

Networking und Einzeltreffen im Nachgang

Nachdem alle Präsentationen durch sind, kommt man noch zum Networking zusammen. Thorsten B. hat sich anhand der vorher übersandten Liste der teilnehmenden Business Angels die internetaffinen unter ihnen – es waren auch die, die die meisten Fragen gestellt hatten – herausgesucht und sie direkt und ohne Scheu angesprochen. Zwei der Engel zeigen sich tatsächlich interessiert und verabreden sich mit dem Core2cloud-Team zu einem weiteren Treffen. Hier werden zunächst noch einmal der Businessplan und das Geschäftsmodell genau abgeklopft. Dabei wird Thorsten B. klar, dass Engel A schon große Beteiligungserfahrung hat, während Engel B vor allem Internetkenntnisse mitbringt, sich aber noch nie als Business Angel betätigt hat und erst vor Kurzem dem Netzwerk beigetreten ist.

Beim nächsten Treffen soll es dann um die Due Dilligence gehen und es sollen erste Überlegungen zur

Wertermittlung des Unternehmens angestellt werden. Mit diesen Themen hatten sich Thorsten B. und seine Kollegen noch nie befasst. Deswegen melden sie sich zu Workshops an, die das Netzwerk zu Fragen rund um den Komplex Beteiligungsfinanzierung durchführt. Zu ihrem Erstaunen treffen sie dabei auch Engel B wieder, der offenkundig ebenfalls noch mehr Kenntnisse in diesem Bereich vermitteln möchte. Gerade die Diskussion der Probleme aus der Sicht beider Seiten eines Beteiligungsgeschäfts im Rahmen des Workshops erweist sich jedoch als sehr hilfreich.

Ein vorläufiges gutes Ende ...

Letztlich führt aber doch der Erstkontakt mit den Engeln A und B zum Erfolg. Dazu trägt auch bei, dass von Anfang an alle Beteiligten das Gefühl hatten, sich gut zu verstehen. Trotz mancher Meinungsverschiedenheiten – so setzt Engel A in schwierigen Gesprächen mit dem Team um Thorsten B. durch, dass der Investitionsbedarf reduziert wird – kommt es zum Abschluss. A und B investieren jeweils 50.000 EUR und erhalten 5% Anteil am Unternehmen, und dank der Kontakte von A kann noch ein Seed-Fonds ins Boot geholt werden, um die gesamte Finanzierung abzusichern. ■

Zu den Autoren



Dr. Ute Günther und **Dr. Roland Kirchof** 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. Nahezu alle der rund 40 Business Angels-Netzwerke in Deutschland sind Mitglied von BAND.