



Februar 2024

Funktion und Mehrwert von Business Angels Netzwerken

INHALT

Editorial 3

Nutzen von Business Angels Netzwerken für Angel Investorinnen und Investoren..... 5

Oliver F. Gosemann 5

Leistungsangebot von Business Angels Netzwerken 7

Heike Spiller..... 7

Wenn Business Angels Netzwerke kooperieren: Win-Win Situation für Angels und Kapital suchende Start-ups..... 8

Brigitte Hermann 8

BANSON e.V.: Das Business Angels Netzwerk in und für Niedersachsen – dezentral organisiert..... 10

Britta Kokemper-Söllner..... 10

Wie Start-ups auf Kapitalsuche von Business Angels Netzwerken profitieren – Ein Best Practice Beispiel 11

Matthias Helfrich 11

Best Practice cross-border cooperation: How we helped Cammio to grow internationally..... 12

René Reijtenbagh..... 12

Welchen Mehrwert bieten Business Angels Netzwerke für eine Region als Start-up Standort? 14

Johannes Velling 14

Aktuelle Herausforderungen für Business Angels Netzwerke 19

Angel Engine, Rolf Fellmann 19

Business Angels Club Berlin-Brandenburg, Sebastian Schwenke 21

Baltic Business Angels Schleswig-Holstein, Julian von Hassell..... 23

Erfolgskriterien für Business Angels Netzwerke..... 25

Funktion und Mehrwert von Business Angels Netzwerken

<i>Carolin Plagmann und Barbara Dombay</i>	25
Business Angels Netzwerke in BAND	29
Impressum	36

EDITORIAL

Business Angels agieren in einem informellen Markt und es gibt auch keine formalen Marktplätze für Start-up Investments wie es die Börse für den Aktienhandel ist. Aber es gibt Business Angels Netzwerke: Sie stellen sicher, dass Angel Investorinnen und Investoren, potentielle und bereits aktive, ebenso wie Kapital suchende Start-ups bundesweit im regionalen Umfeld einen auf Angels Investing spezialisierten Ansprechpartner finden. Sie bringen Business Angels und Start-ups zusammen mit dem Ziel, eine Beteiligung zu initiieren, organisieren den Erfahrungsaustausch, sind Ort der Qualifizierung und Syndizierung und tragen dazu bei, Angels Investing in der Region sichtbar zu machen. Business Angels Netzwerke bilden die unverzichtbare und verlässliche Basisinfrastruktur des Business Angels Ökosystems.

Business Angels Netzwerke sind in Deutschland aus ganz unterschiedlichen Motivationen, Initiativen und Institutionen heraus entstanden. Deswegen ist kein Netzwerk wie das andere, was dazu führt, dass sich im sich immer weiter ausdifferenzierenden Angels Markt deren Alleinstellung verwischt, dass sie sich gegenüber der Vielzahl neuer Akteure, die vielfach nur am Rande sachkundig sind, behaupten müssen. Hinzu kommen die mannigfachen Herausforderungen, denen sich der gesamte Angels Markt aktuell gegenüber sieht, die auch vor den Netzwerken nicht halt machen.

Die Business Angels Netzwerke, stets nah an der Praxis, reagieren auf diese Marktveränderungen und haben einen offenen Diskurs angestoßen mit dem Ziel, das

Profil der Business Angels Netzwerke zu stärken, enger zusammenzuarbeiten, Synergien aufzubauen, Kooperationen der Netzwerke untereinander zu organisieren, digitaler zu werden, den Markenkern der Netzwerke zu schärfen und deren Effizienz weiter zu steigern.

Als Angels Verband unterstützt BAND seine Mitgliedsnetzwerke in diesem Prozess, hat - zusätzlich zu dem jährlich in Präsenz stattfindenden „Deep Dive Business Angels Netzwerke“ - mit BANconnect ein monatliches Online-Format aufgelegt, bei dem sich die Netzwerkverantwortlichen zum Erfahrungsaustausch treffen und intern zentrale, Netzwerk relevante Themen diskutieren.

Mit der vorliegenden Publikation über „Funktion und Mehrwert von Business Angels Netzwerken“¹ will BAND eine breite, offen geführte Diskussion über das Thema anstoßen, um Antworten zu finden, auf die spezifischen Herausforderungen, denen sich die Business Angels Netzwerke in Deutschland aktuell gegenübersehen, aber auch um deren Anliegen weiter oben auf die Agenda der Politik zu heben und nicht zuletzt um zu fragen und zu erarbeiten, was BAND als Verband im Blick auf die Funktionsfähigkeit des gesamten Business Angels Ökosystems für die Business Angels Netzwerke und deren Entwicklung noch intensiver tun kann.

Ein zentrales Problem dabei ist, die Abgrenzung von Business Angels Netzwerken zu anderen Zusammenschlüssen von privaten Investorinnen und Investoren und zu Initiativen zur frühphasigen Finanzierung von Start-ups trennscharf zu ziehen. Auch bei der Konzeption dieser Ausgabe von BAND Thema im Fokus war das (eine nach wie vor noch offen gebliebene) Frage.

¹ Im Vorfeld der Publikation hatte es im Dezember 2023 bereits ein BANDexpertforum zum Thema: „Funktion und Mehrwert von Business Angels Netzwerken“ gegeben. Die Intensität der dort geführten Diskussionen haben es als sinnvoll erscheinen lassen, als Follow-up zur Veranstaltung die Vielfalt der Fragestellungen und Herausforderungen und die Argumentationsdichte in einer Ausgabe von BAND Thema im Fokus zu vertiefen und einen fortgesetzten Dialog anzustoßen.

Das BAND Regelwerk unterscheidet zwischen Business Angels Netzwerken einerseits und Business Angels Gruppen, Clubs und Syndikaten andererseits.

Business Angels Gruppen, Clubs und Syndikate sind nach der Einordnung von BAND vor allem intrinsisch motiviert, meist initiiert von einer Gruppe gleichgesinnter – vielfach bereits untereinander bekannter - Angels, die in dieser Gemeinschaft Angel Investments eingehen wollen, oder sie sind als Syndikat zusammengeschlossen, was zur Besonderheit hat, dass die Angels die Kapital suchenden Start-ups gemeinsam bewerten und dann auch gemeinsam in sie investieren. Rechtliche Lösungen für diese Syndikatsbildungen sind über das Einzelinvestment hinausgehende Stimmrechtsbindungs- oder Kapitalpoolingverträge, für die es im GESSI Standardvertragswerk geeignete Vorlagen gibt. Unglücklich ist für derartige Zusammenschlüsse der Begriff „Business Angels Fonds“, weil er eine Erlaubnis durch die BaFin suggeriert, die bei richtiger Gestaltung derartiger Rechtsformen nicht erforderlich ist.

Im Unterschied zu diesen, das gemeinsame Tun betonenden und vielfach auch auf einem bereits vorhandenen Vertrauensverhältnis basierenden Zusammenschlüssen, sind Business Angels Netzwerke – auch wenn sie bundesweit aktiv sind – meist regional verankert, sehen sich in der Verantwortung für ein starkes Start-up und Angels Ökosystem, sind vielfach „First mover“ für den Angels Gedanken vor Ort und wollen diesen aktiv vorantreiben. Sie sind nach außen und für neue Mitglieder offen, auch für solche, die erst an Angels Investing herangeführt werden wollen. Die Netzwerke sind auf Wachstum angelegt und lassen Angels Investing in einem ansonsten vielfach informellen, wenig auskunftsfreudigen Markt sichtbar werden, sie bilden das infrastrukturelle Rückgrat der Angels Szene.

Dass es sich bei den von uns hier skizzierten Abgrenzungskriterien um eine erste Annäherung handelt, dass sie – in der Praxis angewandt – nicht immer passgenau sind, ist BAND bewusst. Gerade deshalb muss diese Diskussion geführt werden.

Die Grenzen zwischen Business Angels Netzwerken und Angels Zusammenschlüssen sind fließend. Im Zuge der Digitalisierung und durch den Bau von Plattformlösungen kommen immer neue Formen dazu. Das macht Zuordnungen noch schwieriger.

Diese Ausgabe von BAND Thema im Fokus ist ein Beispiel dafür. Gegenstand der Publikation sind die Business Angels Netzwerke. Ergänzend zum Textteil sollen in einer Übersicht alle Business Angels Netzwerke, die Mitglied in BAND sind, in einem kurzen Steckbrief vorgestellt werden. Und schon hat uns das Zuordnungsproblem eingeholt, nicht im großen Stil, aber doch in Einzelfällen, vor allem dort, wo sich Angels Zusammenschlüsse über die Zeit neu ausgerichtet haben, oder wo nur einige Merkmale, die ein Business Angels Netzwerk kennzeichnen, ausgeprägt sind, andere Merkmale aber nicht oder noch nicht. Auch gibt es Beispiele dafür, dass die Zusammenschlüsse sich in ihrem Selbstverständnis nicht explizit als Business Angels Netzwerke präsentieren, aber in dieser Funktion agieren.

Wie diesem Dilemma begegnen? Um den offenen, kritisch konstruktiven Diskurs nicht bereits im Vorfeld einzuengen, haben wir uns entschieden, auch jene Angels Zusammenschlüsse, die für uns in der Zuordnung strittig sind (Business Angels Netzwerk: ja oder nein?) in die Übersichtsliste aufzunehmen, nicht zuletzt, um die Diskussion am konkreten Beispiel zu schärfen. Und für den Fall, dass ein BANDmitglied, das sich selbst als Business Angels Netzwerk klassifiziert, von uns aber nicht in die Liste aufgenommen worden ist, bitten wir um Rückmeldung.

Ute Günther, Roland Kirchhof,
Vorstand Business Angels Deutschland e.V. (BAND)

Diese BAND Thema im Fokus Ausgabe ist von einer Vielzahl von Autoren geschrieben, was dazu führt, dass Schreibweisen variieren. Das gilt insbesondere beim Gendern der Texte: Neutrale Formulierungen, Paarform-Sternchen bzw. die Nutzung der maskulinen Form kommen vor, wobei ausdrücklich gilt, dass die entsprechenden Begriffe im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter stehen.

NUTZEN VON BUSINESS ANGELS NETZWERKEN FÜR ANGEL INVESTORINNEN UND INVESTOREN

OLIVER F. GOSEMANN

Im Zentrum vieler erfolgreicher Start-ups steht oft am Anfang ein meist unsichtbarer Investor: der Business Angel. Diese Privatpersonen haben sich für eine Investition in ein Start-up und somit für ein Engagement als Business Angel entschieden. Dies oft, weil ein bestimmtes Thema sie begeistert, ja berührt hat, sich ihnen damit die Chance bietet, etwas Neuartigem den Weg zu bereiten und sie - neben dem Kapital - auch mit eigenem Know-how und Zugang zum persönlichen Netzwerk den Erfolgspfad abzusichern helfen. Natürlich aber auch deswegen, aus dem eingesetzten Kapital eine attraktive Rendite zu erwirtschaften, wohlwissend, dass es sich um Risikokapital handelt und nicht um einen festverzinslichen Sparbrief. Der Mut zum Risiko ist jedoch durch Einbringung des eigenen Know-hows und Netzwerks so weit kalkuliert, dass es ein „vernünftiges“ Chancen-Risiko-Profil bietet. Business Angels sind vielfach Mitglieder in regionalen oder themenbezogenen Business Angels Netzwerken. Es gibt aber auch sehr viele Business Angels, die entweder als Newcomer oder aus anderen Gründen ihre Investments resp. Start-ups allein suchen, finden und begleiten. In dem folgenden Beitrag habe ich sechs Gründe identifiziert, warum es nutzbringend und somit sinnvoll ist, Teil eines Business Angels Netzwerks zu sein.

Die unersetzliche Kraft des Netzwerks

In den meisten Business Angels Netzwerken, die ich kenne, geht es nicht nur um geschäftliche Verbindungen. Es wird hier vielmehr die Chance geboten, mit Gleichgesinnten und Experten - meist in der eigenen Region oder aber der Branche, in der man sich zu Hause fühlt - zusammenzuarbeiten. Dies bedeutet nicht nur einen meist gut strukturierten Zugang zu Deals, sondern auch die Gelegenheit, Chancen

im lokalen Umfeld oder der bekannten Branche zu entwickeln. Viele Business Angels bevorzugen in der Tat Investments in einer gewissen räumlichen Nähe oder im vertrauten Terrain.

Die Synergie der Expertise

Jeder Business Angel hat oder wird eine einzigartige Reise als Investor machen. Die Möglichkeit, unsere Erfahrungen zu teilen und von den „alten Hasen“ zu lernen, ist daher unbezahlbar. Business Angels Netzwerke bieten eine Schatzkammer an Weisheit, die unsere Investitionen erfolgreicher machen können. Gerade Newcomern sei empfohlen, sich ein ihnen passendes Business Angels Netzwerk zu suchen, sind doch gerade am Anfang einer „Business Angel Karriere“ schnell Fehler gemacht, die viel Lehrgeld kosten. Es ist leider oft ein Trugschluss zu glauben, dass eine erfolgreiche Businesskarriere ausreichend ist, um auch ein erfolgreicher Business Angel zu sein. Jeder erfahrene Business Angel weiß wohl schmerzlich davon zu berichten.

Von einem guten Dealflow zum „Smart Deal“

Business Angels Netzwerke öffnen Türen zu einer Vielzahl von Start-up Investitionsmöglichkeiten. Diese werden oftmals in einer vorselektierten und strukturierten Form präsentiert, sei es durch Zusendung der Pitch-Books, Speed-Dating-Events oder gar schon aufbereiteten Investmentcases. Es geht um Qualität und Passgenauigkeit. Business Angels Netzwerke sind somit eine gute Quelle für einen kontinuierlichen Dealflow und bieten die Möglichkeit, mit anderen Angel Investorinnen und Investoren attraktive Investments zu diskutieren und zu bewerten, stets mit dem Ziel, gute, also „smarte“ Deals zu finden.

Effizienz und Struktur: Zeit ist Geld

Sofern man als Business Angel nicht über eine eigene administrative Infrastruktur mit ggfs. kompetenter Unterstützung verfügt, ist die Organisation eines Dealflows, das Screening der Opportunitäten, die Selektion, Bewertung und Auswahl von Start-ups ein gehöriges Maß an Vorarbeit. Business Angels Netzwerke, insbesondere die größeren, bieten Strukturen, Organisation und Ressourcen, die diesen Prozess vereinfachen und beschleunigen. Sie helfen Business Angels schneller zu fundierteren Entscheidungen zu kommen. Als „Einzelkämpfer“ läuft man Gefahr, sich in Details zu verlieren oder den Überblick zu verlieren.

Stärke durch Risikostreuung - Syndizierung von Investments

Je nach Risikoappetit, eigener Kenntnis und Erfahrung, dem finanziellen Wollen und Können und auch des Kapitalbedarfs eines Start-ups kann es vorkommen, dass ein Interesse gegeben ist, jedoch bei der Sicht auf die vorgenannten Kriterien hier „Lücken“ gegeben sind, so dass man das Engagement nicht allein angehen will. In vielen Business Angels Netzwerken ist es möglich, durch Co-Investments und Syndizierungen die eigene Investitionskraft zu erhöhen und gleichzeitig das Risiko zu streuen. Oft gibt es einen Leadinvestor, der meist stark im Thema steht, sich den anderen verpflichtet und das gemeinsame Interesse vorantreibt. Diese kollektive Stärke bietet einen bedeutenden Vorteil gegenüber individuellen Investitionsansätzen.

Vertrauen und langjährige Beziehungen als Fundament

Eine Investition in ein Start-up ist eine komplexe Thematik, oft mit vielen Wagnissen und ungeplanten Überraschungen auf dem Weg zu einem nachhaltigen Unternehmen und einem Exit für den Business Angel. Die Beziehung zum Start-up, den dort handelnden Personen und den anderen Business Angels sowie Investoren muss oft

viele Jahre halten. Der Kitt für eine solche langjährige Beziehung liegt im gegenseitigen Vertrauen. Dies gilt auch für Business Angels Netzwerke. In einem Business Angels Netzwerk kommt man regelmäßig und ggfs. schon über viele Jahre zusammen, hat viel Gemeinsames gesehen, diskutiert und erlebt, vielleicht auch schon gemeinsam investiert. Dieses Vertrauensnetzwerk ist besonders wertvoll in der oft unsicheren Welt der Start-up Investitionen.

Zum Schluss ...

In der Welt des Angel Investierens sind Business Angels Netzwerke mehr als nur Plattformen. Sie sind Gemeinschaften, Wissens- und Kraftquellen für unsere Investitionen. Die besprochenen Schwerpunkte zeigen, wie diese Business Angels Netzwerke unseren Erfolg als Angel Investoren steigern können. Bei der Vielzahl von Netzwerken in Deutschland ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass auch in Ihrer Nähe ein Business Angels Netzwerk existiert. Zögern Sie nicht, den ersten Schritt zu tun. Es kann der Beginn einer sehr spannenden und erfolgreichen Reise sein.

Oliver F. Gosemann

Als zertifizierter Aufsichtsrat und Restrukturierungs- und Sanierungsberater ist er in Aufsichts- und Beiräten und als Industrial Advisor aktiv. Seit 2017 ist er Vorsitzender des BAND Business Angels Beirat. Als Business Angel liegt sein Investitionsschwerpunkt im Bereich CleanTech/GreenTech. Er war CEO und Co-Investor der Talis Gruppe und der Knürr Gruppe, davor Geschäftsführer der Schroff Group und in verschiedenen Führungsaufgaben bei der Siemens AG tätig.



LEISTUNGSANGEBOT VON BUSINESS ANGELS NETZWERKEN

HEIKE SPILLER

Eine der größten Herausforderungen in der Entwicklung eines Start-ups stellt die Sicherstellung der Finanzierung dar. Business Angels, also private Investoren, die meist in der Frühphase in Start-ups investieren, sind mehr als nur Geldgeber, die das Risiko eines Investments in junge Unternehmen eingehen. Sie bringen als Know-how Geber auch berufliche bzw. unternehmerische Erfahrungen und Kontakte mit.

Wenn Start-ups einen Business Angel suchen, stellen Business Angels Netzwerke eine geeignete Anlaufstelle dar. Dabei profitieren Start-ups auf mehreren Ebenen von den Business Angels Netzwerken. Zunächst kann gleich ein größerer Kreis von interessierten Investorinnen und Investoren angesprochen werden als das über eine einzelne Ansprache möglich wäre.

Gründerinnen und Gründer bewerben sich in der Regel mit dem sogenannten One-Pager, einem vom Netzwerk zur Verfügung gestellten Bewerbungsformular, das durch alle Punkte führt, die für Business Angels von Relevanz sind. Hierbei sind neben dem Lebenslauf der Gründer vor allem eine gute Beschreibung des USPs sowie eine kurze Markt- und SWOT-Analyse wichtig. Wird die Geschäftsidee im internen Screening-Prozess des Business Angels Netzwerkes für interessant befunden, wird das Start-up dann zu einem Matching-Event eingeladen.

Einige Netzwerke - wie z.B. die Business Angels FrankfurtRheinMain - bieten hier im Vorfeld ein Coaching für die Start-ups an, d.h. eine Vorbereitungssession vor der Matchingveranstaltung, in der die Präsentation ausführlich mit den Gründerinnen und Gründern und zwei bis drei interessierten Business Angels besprochen wird.

Aufgrund der kurzen Präsentationszeit, in der Regel 10 Minuten, ist es wichtig, dass der Fokus der Präsentation richtig gewählt wird, da sonst Matchingchancen schnell vertan werden können.

Weitere Angebote für Start-ups können - je nach Netzwerk - Workshops zu Investment Readiness, Kontakt zu Unternehmen oder Fachbeiträge, wie z.B. zur Vertragsgestaltung, beinhalten. Bestimmte Netzwerke bieten auch spezielle Matching-Veranstaltungen je nach Unternehmensreife oder Branchenzugehörigkeit an. So bietet Business Angels FrankfurtRheinMain Cluster-Pitches für die Bereiche Life-Science/eHealth und Sustainability an.

Business Angels Netzwerke bieten aber nicht nur für Start-ups, sondern auch für den einzelnen Business Angel wichtige Vorteile.

Das Leistungsangebot eines Netzwerkes ist für Business Angels sehr weitreichend. Es geht über den Erfahrungsaustausch bei Networking-Events und Vernetzung mit der Gründerszene bis hin zum Know-how Transfer durch Business Angels Akademien sowie Seminaren zu verschiedenen Themen wie Due Diligence oder Vertragsgestaltung im Zusammenhang mit dem Closing. Hierbei geht es also nicht nur darum, Business Angels zu mobilisieren, sondern auch zu qualifizieren und mit Co-Investoren zusammenzuführen.

Dabei sind Business Angels Netzwerke stark vernetzt in ihre Community, sei es in die Financial Community, die Wirtschaftsförderung sowie zur IHK oder zum Wirtschaftsministerium und in die Forschung. Gleichzeitig pflegen Netzwerke Kontakte zu Gründer-Hubs, Akzeleratoren und Inkubatoren sowie zu den Universitäten und Hochschulen.

In der Praxis ergibt sich durch diese Angebote für den aktiven Business Angel die Möglichkeit, über die Einladung zu verschiedenen Matching-Veranstaltungen

Zugang zu vielen Start-ups zu bekommen, ohne dafür zu unterschiedlichen Messen fahren bzw. Research betreiben zu müssen. Bei Interesse wird die dann folgende Due Diligence und Vertragsgestaltung zusammen mit anderen interessierten Business Angels durchgeführt.

Gerade am Anfang sind die Businesspläne von Start-ups von vielen Fragezeichen geprägt. Das Investment eines Start-ups ist dementsprechend hochriskant. Business Angels haben - anders als VC-Fonds - kein großes Team von Angestellten, um einen Deal zu analysieren. Indem sie sich in einem Business Angels Netzwerk engagieren, können unterschiedliche Kompetenzen gebündelt werden. Ein potenzieller Deal kann mit anderen Mitgliedern besprochen und damit das wahrgenommene Risiko des Investments in das Unternehmen reduziert werden. Da das verfügbare Kapital der meisten Business Angels begrenzt ist, ermöglicht ein gemeinsames Investment mit anderen Business Angels, dass der einzelne Business Angel Investments in mehrere unterschiedliche Start-ups eingehen und so das eigene Portfolio diversifizieren kann.

Die verschiedenen Business Angels Netzwerke - sei es auf bundesweiter oder regionaler Ebene - bieten über ihre Webseiten einen guten Überblick über die jeweiligen Leistungsangebote für Start-ups und Business Angels, angefangen von der Vorstellung des einzelnen Netzwerks, über die Terminübersicht zu Matching-Veranstaltungen, Akzeleratoren oder Inkubatoren Pitches bis hin zu anderen Events oder News und Infos.

Generell kann gesagt werden, dass Business Angels Netzwerke durch ihr Leistungsangebot für Start-up Gründerinnen und Gründer wie auch für Business Angels das Start-up Ökosystems wesentlich verbessern, da durch Mobilisierung und Vernetzung der Akteure Start-ups und Investoren besser zusammen kommen - alles im Sinne von „Perfect Matches“.

Heike Spiller

Sie hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung auf den Aktienmärkten in London und Frankfurt, war Strategieberaterin von Ministerien und Unternehmen. Sie ist Start-up-Unternehmerin und hat starkes Interesse an der Entwicklung nachhaltiger Geschäftsideen. Sie ist Vorstandsmitglied bei Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. und Investorin bei aude Ventures G, wo sie in verschiedene Start-ups investiert.



WENN BUSINESS ANGELS NETZWERKE KOOPERIEREN: WIN-WIN SITUATION FÜR ANGELS UND KAPITAL SUCHENDE START-UPS

BRIGITTE HERMANN

Berlin und München sind seit Jahren die Start-up Hochburgen in Deutschland. Die Situation in der wirtschaftsstarken Region Rhein-Main ist für Start-ups eher durchwachsen, wie z. B. die Regionalauskopplung des DSM (Deutscher Start-up Monitor 2022) aufzeigt. Neben dem Fachkräftemangel wird als große Herausforderung für Start-ups in der Region Rhein-Main in der Studie vor allem auch die Kapitalbeschaffung genannt. Die Studienzahlen belegen, dass es für Start-ups in der Region Rhein-Main im Vergleich zum Bundesdurchschnitt schwieriger ist, staatliche Fördermittel zu erhalten. Jedoch nutzen nach dieser Studie 35 Prozent der Unternehmen in der Rhein-Main Region das Kapital von Business Angels. Damit liegt die Region hier über dem Bundesdurchschnitt, der bei 31 Prozent liegt. Dies spricht dafür, dass die Business Angels in der Rhein-Main Region sehr aktiv sind.

Es gibt in der Region mehrere Business Angels Netzwerke, u.a. die Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. und die Business Angels Rheinland-Pfalz e.V. Beide Netzwerke sind bereits seit mehr als 20 Jahren aktiv und haben zusammen deutlich über 200 Mitglieder.

Im Jahr 2017 haben die beiden Netzwerke eine Kooperation vereinbart. Ein weiterer wichtiger Partner in der Kooperation ist die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB), die als Förderinstitut des Landes Start-ups in Rheinland-Pfalz – vor allem in der Frühphase - Beteiligungskapital zur Verfügung stellt, dabei häufig mit Business Angels gemeinsam finanziert und die Funktion als Anker-Investor übernimmt. Aufgrund der für die ISB geltenden Regelungen als Förderbank des Landes ist ein Investment allerdings nur möglich, wenn das Start-up auch in Rheinland-Pfalz ansässig ist. Ein großer Mehrwert für die Business Angels Rheinland-Pfalz ist darüber hinaus die organisatorische und administrative Unterstützung der ISB als Geschäftsbesorger der Business Angels Rheinland-Pfalz e.V. und die Bereitstellung entsprechender Personalkapazitäten.

Von der langjährigen Kooperation der beiden Business Angels Netzwerke profitieren sowohl Start-ups wie auch die in den Netzwerken organisierten Investoren. Die Chance der Start-ups steigt, ein Investment zu erhalten. Nach Angaben der Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. erhalten etwa 10-20 % der bei Matching-Veranstaltungen präsentierenden Start-ups ein Investment. Dies deckt sich in etwa mit den Erfahrungen aus meiner Zeit als langjährige Leiterin des Bereichs Venture Capital der ISB; leider gibt es zu diesem Punkt keine konkreten Statistiken. Die Chancen der Start-ups auf ein Investment steigen natürlich mit Zunahme der potentiellen Interessenten.

Den Investoren der beiden Netzwerke wird im Rahmen der Kooperation eine rabattierte Doppelmitgliedschaft angeboten. Die Quantität und Qualität des Dealflows

wird verbessert, da die Investoren aus beiden Netzwerken einen Zugriff auf alle Start-up Bewerbungen erhalten. Die Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. führen monatlich eine Matching-Veranstaltung durch, die Business Angels Rheinland-Pfalz in der Regel sechs Matching-Veranstaltungen im Kalenderjahr, darunter eine gemeinsame Veranstaltung mit den Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. Alle Veranstaltungen bieten neben den Präsentationen der Start-up Teams eine hervorragende Möglichkeit zum Kennenlernen und Erfahrungsaustausch der Business Angels untereinander. Die Programme der Veranstaltungen beinhalten oftmals auch interessante Vorträge von Spezialisten zu aktuellen Themen der Start-up Finanzierung.

Ein Ergebnis des Business Angel Report 2023 (Quelle: <https://www.addedval.io/business-angelreport-2023>) ist u.a., dass ca. 80 % der Investorinnen und Investoren im Zeitraum von dreieinhalb Jahren nur in ein Start-up investiert haben. Zu den Gründen gibt es keine weiteren Angaben. Vermutet werden kann, dass die Investmenthöhe einzelner Angels begrenzt ist, attraktive Investitionsmöglichkeiten fehlen, der Business Angel Investor nur in ganz bestimmten Branchen investieren möchte und/oder die Expertise zur Beurteilung von technisch komplexen Geschäftsmodellen fehlt. Auch wird in der vorgenannten Studie angeführt, dass die Median Ticket Größe pro Angel und Finanzierungsrunde bei ca. 50.000 Euro liegt – nach meinen Erfahrungen oftmals eher noch etwas niedriger. Vor dem Hintergrund einer wünschenswerten Verstetigung des Investitionsvolumens der einzelnen Angels und des in der Regel deutlich höheren Kapitalbedarfs der Start-ups in mehreren Finanzierungsrunden erscheint es daher umso wichtiger, dass Business Angels über solche Kooperationen auch bessere Möglichkeiten erhalten und nutzen können, als Mitglied eines Konsortiums zu investieren. Gerade für noch relativ unerfahrene Angels bietet sich hier die Möglichkeit, vom Know-how und der Erfahrung „alter Hasen“ zu profitieren und sich bei der Due Diligence, der Verhandlung der Unternehmensbewertung, der durchaus komplexen Vertragserstellung und -abstimmung und der

Betreuung der Start-ups gegenseitig zu unterstützen. Die Mitglieder eines Konsortiums können ferner durch die Einbringung ihrer unterschiedlichen Expertisen im Rahmen der Betreuung deutlich flexibler auf die Bedürfnisse des Start-ups reagieren als ein einzelner Investor.

Gerade für kleinere Business Angels Netzwerke erscheint es empfehlenswert, eine Kooperation mit einem oder mehreren anderen Netzwerken einzugehen. Dies dürfte umso erfolgreicher sein, wenn es sich um Netzwerke einer Region, z. B. eines Bundeslandes oder einer Wirtschaftsregion, handelt. Die Kooperation funktioniert meines Erachtens deutlich besser, wenn sie auf einem kontinuierlichen persönlichen Austausch und positiven Erfahrungen aus der Zusammenarbeit aufbaut und die Investoren überschaubare Fahrstrecken zu den Veranstaltungen haben. Online-Formate kommen hier – wie uns die Erfahrungen aus der Corona-Zeit gezeigt haben – schnell an ihre Grenzen.

Brigitte Hermann

Als Bereichsleiterin Venture Capital bei der Investitions- und Strukturbank (ISB) Rheinland-Pfalz beriet sie Start-ups und mittelständische Unternehmen bei der Strukturierung von Finanzierungen. Sie ist Mitglied des Vorstands der Business Angels Rheinland-Pfalz e.V. Darüber hinaus engagiert sie sich als Mentorin von Unternehmensgründern und ist in mehreren Gründungsinitiativen aktiv.



BANSON E.V.: DAS BUSINESS ANGELS NETZWERK IN UND FÜR NIEDERSACHSEN – DEZENTRAL ORGANISIERT

BRITTA KOKEMPER-SÖLLNER

BANSON e.V., 2003 gegründet, steht heute für die Förderung des Angels- und Start-up Ökosystems sowie für die Vernetzung zwischen Wirtschaft und Gründerszene, und zwar in ganz Niedersachsen, denn der Verein hat sich im Laufe der Jahre dezentral aufgestellt.

Der Hauptstandort von BANSON ist in Braunschweig, die Außenstellen mit Partnerstädten und -netzwerken sind in Lüneburg, Hannover und Wolfenbüttel. Hier findet die Kooperation aktuell jeweils über die Wirtschaftsförderungen der Städte statt.

Drei bis viel Mal pro Jahr werden pro Standort professionelle, gut selektierte BANSON Matchingabende durchgeführt, auf denen sich bis zu 10 Start-ups präsentieren und max. vier davon pitchen dürfen. Pro Batch bewerben sich bis zu 50 Start-ups, die einen intensiven Scoutingprozess bis zu den Top 10 durchlaufen. Im Anschluss an jeden Matchingabend lädt BANSON zum Clubabend ein, auf dem sich die Investorinnen und Investoren zu den Start-ups und aktuellen Finanzierungsthemen persönlich austauschen können.

Auch das Business Angel Programm „License 2 Invest“, das von BANSON entwickelt und durchgeführt wird und maßgeschneiderte Workshops und ein Mentorenprogramm für potentielle Angel Investorinnen und Investoren anbietet, findet in drei unterschiedlichen Städten statt.

BANSON ist offen für weitere Partnerstädte in Niedersachsen, die Interesse an den Programmen haben und diese vor Ort durchführen möchten, mit dem Ziel, die Arbeit fortgesetzt zu dezentralisieren, um eine landesweite Plattform aufzubauen für eine Angels- und Start-up Kultur der kurzen Wege, gebündelter Kompetenzen und hoher Qualitätsansprüche.

WIE START-UPS AUF KAPITALSUCHE VON BUSINESS ANGELS NETZWERKEN PROFITIEREN – EIN BEST PRACTICE BEISPIEL

MATTHIAS HELFRICH

Bevor ich mich dem eigentlichen Thema inhaltlich zuwende, muss ich erst ein Geständnis ablegen: Ich bin ein großer Fan von Netzwerken – unabhängig, ob sie im beruflichen oder im privaten Kontext stehen.

Das war mit ein Grund, warum ich 2019 das InvestorenNetzwerk Wiesbaden e.V. (IN-WI) mitbegründet habe, was ich seitdem leite. Angels Netzwerke gibt es in Deutschland in vielen Facetten. Allen ist gemeinsam, dass sie es ihren Mitgliedern organisatorisch ermöglichen, in Start-ups zu investieren. Insofern ähneln sich auch deren „Flagship“-Veranstaltungen. Es sind Pitch Events, bei denen kapitalsuchende Gründerinnen und Gründer mit potentiellen Investorinnen und Investoren zusammentreffen. Und wenn es dann „matcht“, hat das Start-up seinen Angel oder fallweise auch gleich mehrere Angels aus dem Netzwerk gewinnen können: Ein Deal ist auf der Zielgeraden.

Angels Netzwerke bieten also nicht nur für Angels enorme Vorteile, sondern sind auch für Start-ups von großem Mehrwert wie das folgende Best Practice Beispiel aus meinem Wiesbadener Netzwerk zeigt.

Auch wenn größere Netzwerke Pitchveranstaltungen vereinzelt im Hybrid-Modus anbieten, ist für viele Angels gerade das Live-Erlebnis entscheidend. Natürlich klappt ein gewisses Kennenlernen von Investoren untereinander oder von Investoren mit Gründern auch digital. Dennoch kann die Bedeutung der Live-Komponente nicht hoch genug angesehen werden. In Wiesbaden bilden wir diese Begegnung von Menschen gleich im Titel der Veranstaltung ab: „Pitch & Gin“. In der Vergangenheit

gab es Abend-Veranstaltungen dieses Formats, die erst am frühen Morgen endeten – der persönliche Austausch fand einfach kein Ende.

Im September 2021 lernten wir bei IN-WI auf diesem Wege die beiden Gründer von Meet5, Lukas Reinhardt und Kai Burghardt, kennen.

Meet5 bietet eine einzigartige Plattform, auf der Gleichgesinnte sich zu einer Vielzahl von Freizeitaktivitäten treffen können. Egal, ob es um eine gemütliche Wanderung durch die Natur geht, ein entspanntes Abendessen in geselliger Runde oder andere spannende Unternehmungen: Meet5 ist der ideale Ort, um neue Leute kennenzulernen und gemeinsam unvergessliche Momente zu erleben. Hier verbindet sich Freizeitspaß mit der Möglichkeit, Freundschaften zu schließen. Meet5 ist mehr als nur eine App; es ist eine Gemeinschaft, die Menschen zusammenbringt, um das Leben in vollen Zügen zu genießen.

Bei den Bewerbungen um einen der IN-WI Pitchplätze fragen wir grundsätzlich nach, welche Beziehungen das Start-up zu Wiesbaden hat. Bei Meet5 machte uns damals insbesondere die Angabe neugierig, dass das Start-up bereits mehrere Hundert MAU (Monthly Active Users) in der hessischen Landeshauptstadt hatte. Das war ein überzeugendes Argument, um das „Netzwerk-Start-up“ MEET5 den IN-WI-Mitgliedern vorzustellen.

Meet5 überzeugte beim Pitch. Jetzt muss man wissen, dass einer meiner Investment-Schwerpunkte genau in dem Community-Bereich liegt. So bin ich noch investiert bei talque, Berlin, einem Event-Community Start-up und – gemeinsam mit anderen Angels, u.a. vom Business Angels Club Berlin Brandenburg e.V. (BACB) – bei Rausgegangen, Köln, dem digitalen Guide für kulturelle Erlebnisse.

Gleich fünf IN-WI-Mitglieder entschlossen sich, in MEET5 zu investieren und bereits zum Jahresende 2021 wurde das Investment in Form einer Eigenkapitalrunde

umgesetzt. Damit gesellten sich fünf neue IN-WI Angels an den Captable, in dem zu früheren Runden schon Angel Kollegen von den Business Angels Netzwerken Rhein-Main und Rheinland-Pfalz investiert hatten. Also ist Meet5 ein "Rhein-Main Start-up par Excellence".

Heute ist Meet5 mit über 800.000 registrierten Nutzern die größte Freizeitcommunity im deutschsprachigen Raum, die sich speziell auf Menschen über 40 Jahre konzentriert.

Für die Erfassung von „Mehrwerten“ für die Mitglieder von Business Angels Netzwerken gibt es (noch?) keine KPI. Und eine grundlegende ökonomische Beurteilung ist auch schwer zu fassen. Im besten Fall realisiert sie sich natürlich durch den erfolgreichen Exit eines Start-ups, das man aufgrund einer Netzwerkveranstaltung kennengelernt hat.

Von daher steht bei mir zunächst die „emotionale Rendite“, die sich aus der Mitwirkung in Netzwerken ergibt, im Vordergrund. Diese manifestiert sich nicht zuletzt in Bekanntschaften, die sich bis hin zu Freundschaften entwickeln können. Aber auch in ganz vielen Abenden, in der sich alle Teilnehmer durch ihre gegenseitige Energie anstecken.

Meet5 hat vor zwei Jahren nicht nur Wiesbadener Business Angels für sich gewinnen können, sondern war von der Location, dem Loftwerk Wiesbaden, wo die „Pitch & Gin“ Events stattfinden, so begeistert, dass seit diesem Zeitpunkt dort in Veranstaltungen regelmäßig viele Meet5 User zusammentreffen. Also alles in allem: funktionierendes „Networking at its best“.

Matthias Helfrich

Er ist geschäftsführender Gesellschafter der MGH Beratungs- und Beteiligungs GmbH und beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit Start-up Finanzierungen, zunächst als Gründungspartner eines Corporate-VC im Energiebereich. Nach Jahren als Gesellschafter und CFO eines erfolgreichen Technologieunternehmens im Smart-Energy Umfeld startete er 2014 mit der MGH seine eigene Gesellschaft. 2019 gründete er das InvestorenNetzwerk Wiesbaden (IN-WI) e.V., deren Vorstand er seitdem ist. 2021 wurde er von BAND als „Business Angel des Jahres“ ausgezeichnet.



BEST PRACTICE CROSS-BORDER COOPERATION: HOW WE HELPED CAMMIO TO GROW INTERNATIONALLY

RENÉ REIJTENBAGH

"Go for funding where your growth is" with this strategy, Business Angels Connect - a BeNeLux private investors network - connects growth companies also with German business angels. After all, local angels not only provide growth capital, but have contacts and expertise to be successful on the German market.

As CEO of Business Angels Connect, I am convinced that internationalization in the business angels market will grow: There are three main trends taking place.

Firstly, we notice a new generation of young business angels with an international lifestyle. For them distance and cultural differences do not play a big role. It is about

investing and cooperation with the best team with disruptive innovations in reach with real solutions for huge societal problems.

Secondly, those disruptive innovations are understood by just a selective group of investors who can judge the technical Due Diligence and the local market strategy. When you have more investors in reach (internationally seen) you have a higher chance in finding them investing in your business.

Thirdly, cross border cooperations broaden the network for new clients and additional exit potential. The visibility in the market increases and the international oriented investors bring in their contacts.

These are the reasons why Business Angels Connect works together with Angel Networks (BAE Club, European Health Investors Network, Angelfunding Germany, Business Angels Agentur Ruhr (BAAR), Angel Engine) across Europe in different European projects.

Business Angels Connect introduced Walter Hueber, CEO of Cammio, to the Business Angels Agentur Ruhr (BAAR), a North Rhine-Westphalian angels network, located in Essen, where he was invited to pitch.

The business idea behind Cammio is an online video recruitment platform. They do this with video interviews that generate a personality profile and then 'learn to match' using an algorithm. With this, Cammio 'upgrades' the recruitment process of employers to a process in which the personality of the candidate is central. Specifically, that means being able to recruit faster, better and people who stay longer and are more productive because of their personal match with job, team and culture.

Cammio was originally developed in a subsidiary of the Telegraaf Media Group and then the founders did a management buy-out. They wanted to build an international company right away, with the Netherlands as a base and a direct connection to Europe.

The Cammio pitch by the German BAAR angels led to the investment by two German business angels last year. Walter Hueber: "Since the beginning of this year, our company Cammio has a branch in Cologne with a German team. We organized the funding with German business angels in order to scale up quickly and tap into a new network. With DACH (Germany, Austria and Switzerland) as our second home market, we now have a tremendously strong position across Europe. Most of our sales now come from abroad".

René Reijtenbagh

He is founder and CEO of Business Angels Connect and experienced Board Member of MPower-BIO and BAN Nederland, the Dutch Trade Association for Business Angels Networks, with a demonstrated history of working in the venture capital and private equity industry. He is also Vice President of Business Angels Europe (BAE). He is strongly skilled in Business Planning, Management, Business Development, and Marketing Strategy.





WELCHEN MEHRWERT BIETEN BUSINESS ANGELS NETZWERKE FÜR EINE REGION ALS START-UP STANDORT?

JOHANNES VELLING

Bald 30 Jahre liegt es zurück, dass in Deutschland das große Potenzial von Business Angels für die Finanzierung von Start-ups in der frühen Unternehmensphase entdeckt wurde. Mit dem Heranwachsen einer ausgeprägten Start-up Landschaft und dem Entstehen der ersten größeren Venture Capital Gesellschaften zeigte sich bald, dass Start-ups in der sehr frühen Phase, wenn das Geld von Friends and Family aufgebraucht ist, professionelle VCs aber noch nicht interessiert sind, in eine Finanzierungslücke geraten, die von Business Angels gedeckt wird.

Doch wie fanden Business Angels zu ihren „Investitionsobjekten“? Hier traten die Business Angels Netzwerke auf den Plan, teilweise von der öffentlichen Hand initiiert und finanziert, teilweise auf privates Betreiben. Denn genau das ist die Funktion von Business Angels Netzwerken, wie sie auch die OECD beschreibt: „Business Angels Netzwerke tragen dazu bei, den Investitionsprozess effizienter zu gestalten, indem sie investitionswillige Angels mit anderen Akteuren im lokalen Ökosystem

(Gründerzentren, VCs, Entwicklungsagenturen, Banken, Börsen und anderen) und vor allem mit Unternehmern auf der Suche nach Kapital zusammenbringen. Eine der wichtigsten und grundlegendsten Aufgaben der BAN besteht darin, die Aktivitäten der Angels in einer Region sichtbar zu machen“ (OECD 2011).

Seit dieser Zeit ist viel passiert. Neben die gestandenen Unternehmer und Manager, die die erste Generation von Business Angels gestellt haben, sind vor allem erfolgreiche Start-up Entrepreneure als Business Angels getreten, die ihre Erlöse aus einem lukrativen Exit wieder selbst in Start-ups investieren. Gemäß den Zahlen von Start-up-Detektor gab es Ende 2022 knapp 11.000 Business Angels in Deutschland. Auch die Netzwerk Landschaft hat sich verändert: Neue Business Angels Netzwerke sind entstanden, andere sind aus dem Markt ausgeschieden.

Welche Bedeutung kommt heutzutage noch Business Angels Netzwerken in dieser veränderten Welt zu? Gemäß einer Studie des ZEW aus der Vor-Corona-Zeit (ZEW 2020) spielen Business Angels Netzwerke für die Vermittlung eines Matchings zwischen Angels und Start-ups eine überschaubare Rolle, allerdings sind sie gerade für besonders kapitalintensive Start-ups im High-Tech Bereich besonders wichtig. So findet zwar nur jedes elfte Start-up eine Finanzierung durch einen Business Angel über ein Business Angels Netzwerk, allerdings investieren die über diesen Kanal gewonnenen Investoren im Schnitt eine Million Euro in das Start-up – so viel wie sonst keiner.

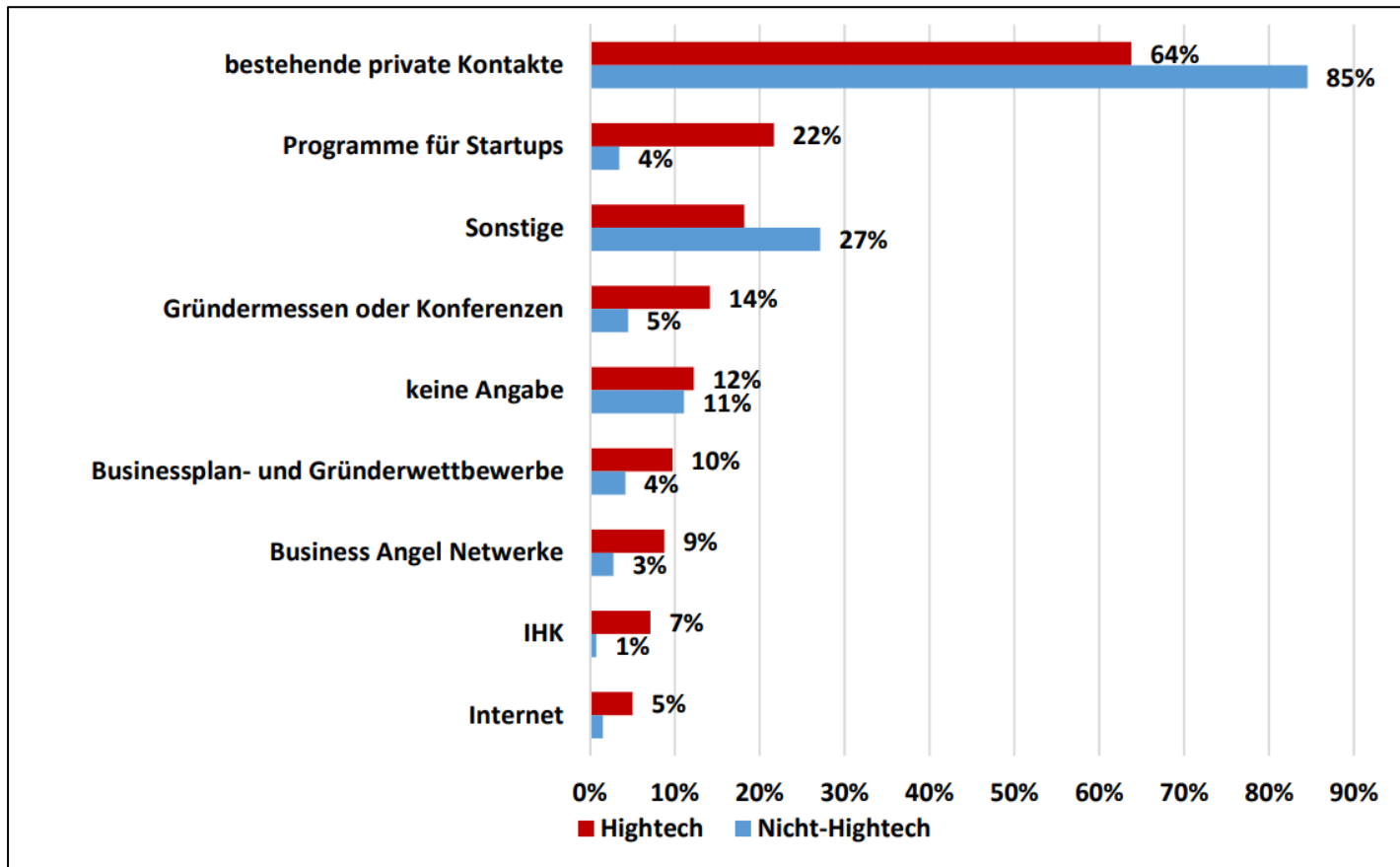


Abb. 1: Wege der Kontakthanbahnung zu Investorinnen und Investoren für Start-ups mit Finanzierung

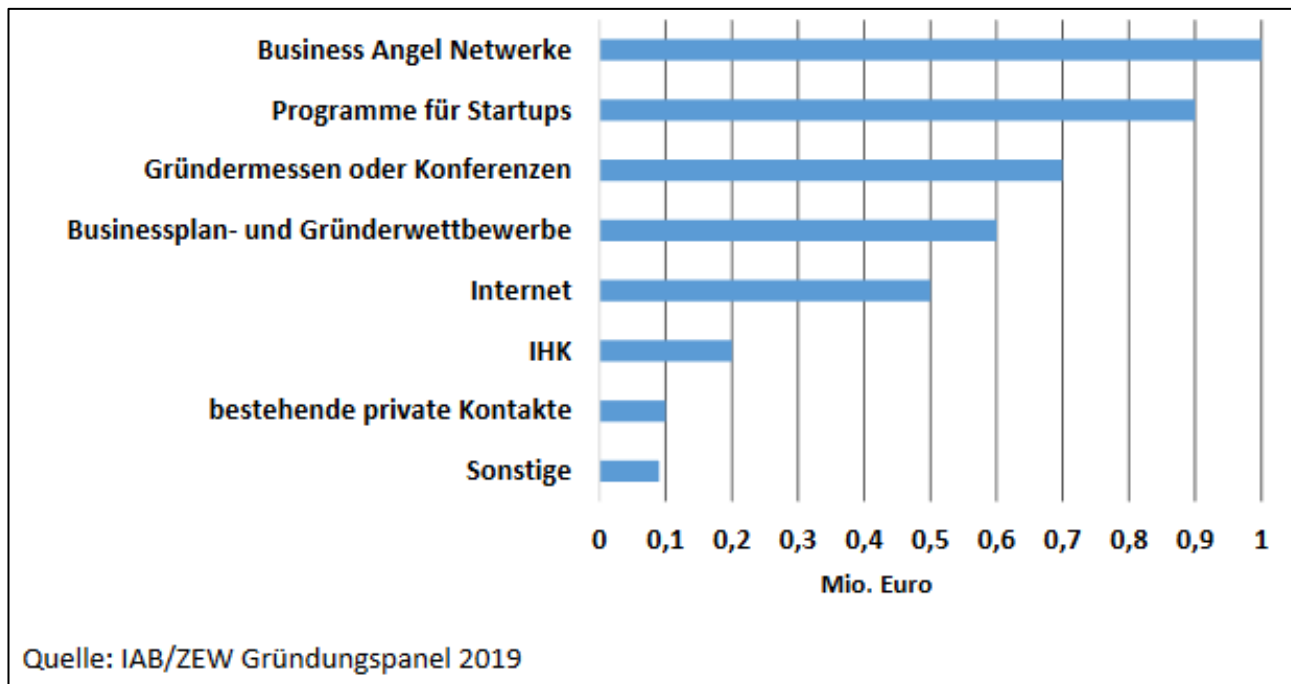


Abb. 2: Medianwerte der Investitionsvolumina von Privatinvestoren nach Kontaktkanälen

Die Corona-Zeit hatte sämtliche Matching Veranstaltungen vor Ort zum Erliegen gebracht. Auch für die Business Angels Netzwerke war das keine leichte Zeit. Viele haben sich mit digitalen Formaten beholfen. Was vorher nahezu undenkbar gewesen ist, nämlich dass Deals zwischen Akteuren, die sich noch nie im realen Leben getroffen hatten, ausschließlich digital abgewickelt wurden, wurde die neue Realität. Auch nach Corona hat sich noch nicht alles wieder vollkommen eingeschliffen. Insbesondere wird sich zeigen, ob sich die Balance von Präsenz- und Digitalveranstaltungen auf Dauer verschoben hat.

Matchingveranstaltungen in Präsenz haben eine umso stärkere Durchschlagskraft, je mehr beide Akteure – Start-ups und Business Angels – regional orientiert sind, also Partner insbesondere vor Ort suchen. Aufschlussreich ist hierfür der NRW-Start-up Report - eine Auswertung des Start-up Detektors für NRW (MWIKE 2021).

Deutsche Angel-Herkunftsorte		Anzahl der inländischen Angel-Investments je Herkunftsort und Start-up-Sitz (Hinweis: bei 21 der Investments ist der Herkunftsort unbekannt)										
Start-up-Amtsgerichte	Köln	Düsseldorf	Berlin	München	Bielefeld	Bonn	Frankfurt a...	Hamburg	Aachen	Dortmund		
Köln	56	11	12	11	1	9	12	10			2	214
Düsseldorf	9	31	14	5		1	2	3			1	109
Bielefeld	2	1	6	3	11	1		1				51
Dortmund		2	3		2			1			5	33
Aachen	1	2	1	1				2	9			29
Gelsenkirchen		2	5									27
Duisburg			2	2		1						16
Münster	1		1				1					11
Moenchengladbach			2									11
Bonn	4		1	2		2						11
Gesamt	73	53	50	30	18	17	17	17	10	10		

Abb. 3: Gegenüberstellung von Start-up Amtsgerichten und Sitz der Business Angels für Finanzierungen in 2020

Danach zeigt sich, dass selbst in den großen Städten Köln und Düsseldorf nur ein Drittel der dort ansässigen Start-ups ihr Geld aus der gleichen Stadt erhalten, Start-ups aus kleineren Städten finden extrem selten Investoren „um die Ecke“. 55% der 2020 in NRW aktiven Angels stammten dagegen aus anderen Bundesländern oder aus dem Ausland. Dies bedeutet auch für die Business Angels Netzwerke eine große Herausforderung. Wenn sie ihr Einzugsgebiet zu klein wählen, etwa nur lokal, so werden sie kaum die ausreichende Qualität an Start-ups und Angels gewährleisten können. Nicht umsonst beobachtet man bei mehr und mehr Netzwerken eine Orientierung weit über den Sitz des Business Angels Netzwerkes hinaus, häufig auch über Bundeslandgrenzen hinweg. In NRW beispielsweise ist gerade das WIN-Netzwerk der NRW.BANK über das ganze Land hinweg aktiv und führt Matching-Veranstaltungen an wechselnden Standorten durch.

Eine weitere große Herausforderung für die Business Angels Netzwerke ist die gewaltige Veränderung, die die regionalen Start-up Ökosysteme in den letzten Jahren erlebt haben. Überall sind neue Inkubatoren, Akzeleratoren und Hubs entstanden, die sich mehr oder weniger auch damit beschäftigen, die von ihnen betreuten Start-ups mit Investoren zusammen zu bringen. In einer Studie des Instituts für Innovation und Technik aus März 2018 konnten die Autoren mehr als 1.130 aktive Angebote zur Unterstützung von Start-ups in Deutschland identifizieren.

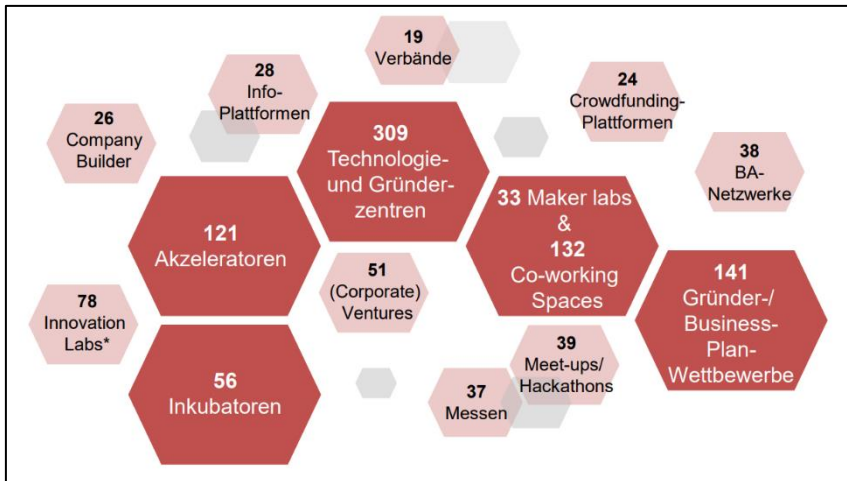


Abb. 4: Instrumente in der deutschen Unterstützungslandschaft für Start-ups

Dies zeigt, wie ausdifferenziert inzwischen die Unterstützungslandschaft für Start-ups ist. Natürlich sind nicht alle Akteure gleichermaßen stark in der Vermittlung von Finanzierungsmatches tätig, doch nur für wenige Akteure spielt die Finanzierung von Start-ups überhaupt keine Rolle. Insofern gilt es, für die Business Angels Netzwerke innerhalb dieser Landschaft immer wieder neu ihre Rolle zu finden. Viele Netzwerke beschränken daher heutzutage auch ihre Aktivitäten nicht mehr nur darauf, Start-ups und Business Angels in Matching-Veranstaltungen zusammen zu bringen, sondern organisieren etwa Businessplan Wettbewerbe, bieten Fortbildungsveranstaltungen für Business Angels an bzw. offerieren andere Business-Angebote für ihre Kunden aus der Unternehmerschaft.

Aus Sicht der Politik sind Business Angels Netzwerke wichtige Akteure, um Start-ups und Business Angels zusammen zu bringen. Das Potenzial an Business Angels ist in Deutschland noch lange nicht gehoben. Die Netzwerke spielen eine wichtige

Rolle, etwa um Business Angels Clubs ins Leben zu rufen und neue Business Angels für das Investieren in Start-ups zu gewinnen (First Time Angels). Daher ist die öffentliche Hand auch vielerorts bereit, Business Angels Netzwerken finanziell unter die Arme zu greifen. Je besser es einem Netzwerk gelingt, durch einen qualitativ hochwertigen Auswahlprozess Business Angels und Start-ups auf hohem Niveau zusammen zu bringen, je eher werden auch die Akteure auf beiden Seiten bereit sein, selbst Geld in die Hand zu nehmen, um an den Veranstaltungen teilzunehmen. Doch das bleibt eine große Herausforderung!

Quellen:

- OECD (2011): FINANCING HIGH GROWTH FIRMS: THE ROLE OF BUSINESS ANGELS - FINAL DRAFT REPORT, DSTI /IND(2011)1/REV1
- ZEW (2020): Finanzierung von Unternehmensgründungen durch Privatinvestoren - Auswertungen und Analysen auf Basis des IAB/ZEW-Gründungspanels 2019
- MWIKE (2021): NRW-Start-up Report 2020: Eine Jahres-Auswertung aller Start-up-Neugründungen und Finanzierungsrunden durch Start-up-Detektor
- Institut für Innovation und Technik (2018): Trends in der Unterstützungslandschaft von Start-ups – Inkubatoren, Akzeleratoren und andere – eine Studie im Auftrag des BMWi

Dr. Johannes Velling

Er ist Abteilungsleiter „Digitalisierung, Start-ups und Dienstleistungen“ im Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie (MWIKE) des Landes NRW. In den vergangenen Jahren hat er in Nordrhein-Westfalen dazu beigetragen, über neue Förderansätze wie die Exzellenz Start-up Center, dem NRW-Gründerstipendium, dem Programm Scale-up.NRW und der Neuausrichtung der diesbezüglichen NRW.BANK Programme dem Start-up Geschehen neue Impulse zu geben. Zuvor war er mehr als zehn Jahre im Bundeswirtschaftsministerium maßgeblich an der Entwicklung der heutigen Förderarchitektur des Bundes für Start-ups beteiligt.



Aktuelle Herausforderungen für Business Angels Netzwerke

ANGEL ENGINE, ROLF FELLMANN

Die Zeiten der Pandemie und veränderte wirtschaftliche Bedingungen haben Business Angels Netzwerke vor weitere Herausforderungen gestellt. Die Meisterung dieser erfordern mehr denn je ein inter- und multidisziplinäres Vorgehen und das Miteinander aller beteiligten Marktteilnehmer hin zur Bewältigung und Lösung aller hieraus anstehenden Aufgaben.

Mehr Transparenz, eine stärkere Vernetzung von Business Angels Netzwerken über Landesgrenzen hinweg, die Bewältigung des stetigen, technologischen Wandels und die Erhöhung der Agilität müssen meines Erachtens eine besondere Bedeutung bekommen.

Verbesserte Transparenz des Marktes

Eine der größten Herausforderungen für Business Angels Netzwerke ist nach wie vor die fehlende Transparenz im Start-up Ökosystem. Business Angels Netzwerke haben häufig Schwierigkeiten, gute und geeignete Investitionsmöglichkeiten zu finden. Liegt das am Fehlen einer zentralen Plattform, auf der sich Start-ups und Investoren präsentieren können? Ist es der Föderalismus oder gar Pluralismus? Die beste Möglichkeit, dem abzuhelpen, wäre eine noch bessere Vernetzung.



Eine Offensive
von BAND für mehr
weibliche Business Angels

Jetzt informieren und mitmachen!

www.womenangelsmission25.de

Vernetzung und deren Ausbau

Die Vernetzung der Business Angels Netzwerke untereinander ist noch ausbaufähig. Denn Business Angels Netzwerke können voneinander lernen und sich gegenseitig unterstützen. Eine bessere Verknüpfung würde dazu beitragen, die Effizienz und die Investitionsbereitschaft der Business Angels Netzwerke und ihrer Mitglieder zu erhöhen. Und was die gegenseitige Unterstützung bei der Meisterung des technologischen Wandels angeht, ist eine sehr gute Vernetzung selbstredend von großem Vorteil.

In Zeiten der Globalisierung ist die Verflechtung von Business Angels Netzwerken über Landesgrenzen hinweg von besonderer Bedeutung. Start-ups sind zunehmend international tätig. Business Angels Netzwerke sollten daher Kontakte zu Angels Netzwerken in anderen Ländern pflegen, um Start-ups bei der Internationalisierung tatkräftig zu unterstützen. Und das nicht nur in den Phasen der Frühphasenfinanzierung, sondern auch, wenn es um Skalierung und Wachstum geht.

Technologischer Wandel

Der technologische Wandel und die daraus resultierenden Anforderungen an veränderte Geschäftsmodelle, stellen eine weitere zu meisternde Herausforderung dar. Business Angels müssen sich einerseits mit neuen Technologien und Geschäftsmodellen vertraut machen, um Start-ups bei der Umsetzung ihrer Ideen zu unterstützen, auch sollten sie eine führende Rolle bei der Umgestaltung von Wertschöpfungsketten einnehmen. Hilfreich sind hierbei Syndizierungen mit anderen Business Angels aus dem eigenen Netzwerk, denen zu vertrauen man gelernt hat, um die Know-how Basis zu verbreitern und das eigene Wissen zu ergänzen.

Ausblick und Forderungen, persönliche Stellungnahme

Ich bin davon überzeugt, dass Business Angels Netzwerke einen wichtigen Beitrag zur Finanzierung von Innovation und Wachstum in Deutschland leisten können. Um diese Potenziale voll auszuschöpfen, müssen sich die Netzwerke den Herausforderungen stellen und sich weiterentwickeln. Wir benötigen mehr Dynamik im Denken, Handeln und bei der Umsetzung und hierbei sollten die unternehmerischen Werte, die Business Angels Netzwerke vermitteln, einen höheren Stellenwert einnehmen.

Als Vorstand eines Business Angels Netzwerkes bin ich an der Umsetzung dieser Maßnahmen beteiligt und davon überzeugt, dass wir gemeinsam die Herausforderungen meistern und die Bedeutung von Business Angels Netzwerken in Deutschland weiter stärken können.

Die Herausforderungen, denen sich Business Angels Netzwerke stellen, sollten von Politik, Gesellschaft und den Business Angels Netzwerken gemeinsam angegangen werden.

Die Politik sollte die Rahmenbedingungen für Business Angels verbessern. Dazu gehört zum Beispiel die Förderung der Transparenz des Markts für Start-ups sowie die Schaffung von einheitlichen Förderungen für Business Angels Netzwerke. Die hieraus entstehenden Maßnahmen sollten unter anderem auf Wissensausbau abzielen.

Business Angels Netzwerke sollten sich den Herausforderungen stellen und sich weiterentwickeln. Dazu gehört zum Beispiel der Ausbau der Vernetzung über Landesgrenzen hinweg, die Anpassung an die Digitalisierung und den technologischen Wandel sowie die Zusammenarbeit mit Politik und Gesellschaft.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Business Angels Netzwerke vor vielfältigen Herausforderungen stehen, die sich aus den aktuellen globalen Umständen und veränderten wirtschaftlichen Bedingungen ergeben. In meiner Funktion als Business Angel und Vorstandsmitglied von Angel Engine e.V. möchte ich die Notwendigkeit eines inter- und multidisziplinären Ansatzes betonen. Eine verstärkte Zusammenarbeit aller Marktteilnehmerinnen und -teilnehmer wird uns alle Herausforderungen erfolgreich meistern lassen. Und letztendlich werden wir so die Attraktivität eines jeden einzelnen Netzwerkes erhöhen und viele neue, begeisterte Verbündete als Business Angels gewinnen.

Rolf Fellmann

Er ist Vorstand von Angel Engine e.V., dem Business Angels Netzwerk in Düsseldorf und geschäftsführender Gesellschafter der dSales Plus GmbH. Seit über 30 Jahren ist er in der Tech-Szene tätig, vorrangig in der Geschäftsfeldentwicklung und bei der Umsetzung entsprechender Distributionsstrategien. Hierzu gehört auch das Thema Optimierung und Effizienzsteigerung durch Digitalisierung.



BUSINESS ANGELS CLUB BERLIN-BRANDENBURG, SEBASTIAN SCHWENKE

Als Managing Director des e.V. darf ich eines der größten und aktivsten Angels Netzwerke Deutschlands mitgestalten. Wir stehen aktuell vor Herausforderungen, mit denen sich sicher auch andere Netzwerke konfrontiert sehen.

Wegfall von Fördermitteln und schwindende politische Durchschlagskraft

Viele Business Angels Netzwerke sind auf öffentliche Fördermittel angewiesen. Die Verwerfungen um den Bundeshaushalt haben gezeigt: In Zukunft werden die Verteilungskämpfe um öffentliche Mittel nicht leichter werden. Die Kürzung des INVEST-Zuschusses ist dabei nur die Spitze des Eisbergs. Auch die Förderung der Business Angels Netzwerke auf Landesebene ist – wenn es sie überhaupt gibt – akut bedroht. Wir sollten uns schnellstens besser organisieren und verstärkt mit der Politik in den Austausch treten. Dabei haben wir einzelnen Business Angels Netzwerke allein nicht immer die Ressourcen, dies professionell zu tun und sind daher auf einen starken Bundesverband angewiesen.

Mangelnde Professionalisierung und Kapitalausstattung

Die meisten Business Angels Netzwerke sind auf ehrenamtliches Engagement angewiesen. Anders ausgedrückt: Die meisten Business Angels Netzwerke sind chronisch unterfinanziert und nur durch ehrenamtliches Engagement überlebensfähig. So sehr ich es persönlich auch bedauere: Das Ehrenamt ist am Aussterben und damit ist auch die Zukunft vieler Business Angels Netzwerke bedroht.

Aus Erfahrung kann ich sagen: Unser Erfolg beim BACB beruht auch darauf, dass wir bereits vor fünf Jahren erkannt haben, dass ein erfolgreiches Business Angels Netzwerk eine professionell betriebene Geschäftsstelle mit festangestellten

Mitarbeitenden braucht. Natürlich hat das seinen Preis, aber wir müssen uns ehrlich machen und unsere Business Angels Netzwerke – im reinen Wortsinn – professionell aufstellen und mit dem nötigen Kapital ausstatten.

Digitalisierung, doppelter Overhead und Standardisierung

Angesichts knapper Ressourcen ist es unverzichtbar, dass wir die Potentiale digitaler Lösungen voll heben. Hohe Anlaufkosten und fehlende Kompetenzen verhindern jedoch, dass wir Business Angels Netzwerke das tun. So kommen auch wir beim BACB mit dem Thema langsamer voran, als uns lieb ist. Die meisten Business Angels Netzwerke sind sich von den Prozessen und Aktivitäten her recht ähnlich (z.B. Mitgliederverwaltung, Dealflow- und Eventmanagement, Kommunikation, etc.). Warum gehen wir das Thema Digitalisierung daher nicht gemeinsam an und sparen uns doppelten Overhead? Wir sollten uns auf Standards einigen, um mit unseren knappen Mitteln mehr zu erreichen und einer Fragmentierung der Infrastruktur entgegenzuwirken.

Wir sprechen außerdem seit Jahren über das Thema Transparenz und kommen mit unserem Ziel, mehr Licht in die „Blackbox“ der Angel Investments zu bringen, kaum voran. Kein Wunder, bemühen wir uns doch kaum um digitale Datensätze und standardisierte KPIs. Bei unseren Beteiligungen beschäftigen wir uns aktuell intensiv mit dem Thema KI und den Potentialen der Technologie. Wie wir KI für uns Business Angels Netzwerke nutzen können, wird bisher kaum diskutiert. Es ist überfällig, dass wir uns auf eine gemeinsame Digitalisierungs- und Datenstrategie verständigen, oder wir werden von anderen Playern abgehängt werden.

Nachwuchs, Diversität und eine moderne (An-)Sprache

Wir Business Angels Netzwerke tun uns nach wie vor an vielen Stellen schwer, Ex-Founders, weibliche Angels und Migrant Investors anzusprechen und in unsere Netzwerke zu integrieren. Dabei spielen Außendarstellung, Sprache und die Nutzung von modernen Kommunikationskanälen eine entscheidende Rolle. Die Start-up Welt spricht heute Englisch und ist „per Du“. Business Angels Netzwerke, die ausschließlich in deutscher Sprache kommunizieren und an altbackenen Floskeln festhalten, schließen die oben genannten Gruppen schlicht aus und verfestigen Klischees, mit denen wir eigentlich seit Jahren zu brechen versuchen. Ich sehe es als gemeinsame Herausforderung, an dieser Stelle besser zu werden, da auch einzelne Business Angels Netzwerke nur wenig bewegen können, sofern das „Gesamtimage“ nicht passt.

Wettbewerb und die fehlende Definition eines „echten BANs“

Die Diskussion darüber, was einen „echten Business Angel“ ausmacht, möchte ich hier nicht vertiefen. Ich glaube aber, dass wir auch dringend diskutieren müssen, was eigentlich ein „echtes Business Angels Netzwerk“ ausmacht. Heute haben fast jedes Gründungszentrum, jeder Akzelerator und jeder Inkubator sein eigenes Netzwerk aus Investierenden. Auch VC-Gesellschaften bauen verstärkt eigene Angel-Syndikate auf, um ihre Investments zu hebeln und eigene Overhead/ Managementaufgaben an Angels outzusourcen. Daneben gibt es noch zahlreiche Organisationen, die aus Mentorinnen und Mentoren/Beratern bestehen oder im Bereich Crowdfunding einzuordnen sind – sie alle schmücken sich trotzdem mit dem Begriff des „Business Angels Netzwerks“ und treten in Konkurrenz zu uns „echten Business Angels Netzwerken“.

Wir müssen dringend unser Profil schärfen und die zusätzlichen Mehrwerte, die nur wir Business Angels Netzwerke bieten, besser kommunizieren. Ich sehe uns in der

Pflicht, Qualitätsstandards zu etablieren und uns damit aktiv zu oben genannten Organisationen abzugrenzen. Wenn die Business Angels Netzwerke in ganz Deutschland dieselben Standards mitbringen, hilft uns das, insgesamt professioneller aufzutreten.

Sebastian Schwenke

Der Managing Director des Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. hat Wirtschaftsingenieurwesen und Nachhaltiges Management an der TU Berlin studiert und war schon früh in die Unternehmungen der Familie involviert. Er bringt Start-up Erfahrung aus einer eigenen Firmengründung mit. Seit 2018 ist er Mitglied des Beteiligungsausschusses der BACB Bet. mbH und mit der FOBS Bet. mbH als Frühphaseninvestor aktiv.



BALTIC BUSINESS ANGELS SCHLESWIG-HOLSTEIN, JULIAN VON HASSELL

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise trifft Start-ups und Angels gleichermaßen hart. Wäre die Investment Klasse Start-up ähnlich liquide und fungibel wie Aktien es sind, dann hätten Business Angels jetzt einen paradiesischen Käufermarkt. Krisen gibt es immer, mal profitiert die Käufer-, dann wieder die Verkäuferseite. Der DAX erklimm zum Jahresende 2023 Rekordniveau. Doch solange Angels bis zum finalen Trade Sale oder Börsengang im Boot ihrer Portfoliounternehmen bleiben müssen, werden Krisenzeiten für sie besonders herausfordernd bleiben. Für Business Angels Netzwerke mit ihren immer schon sehr anspruchsvollen Daueraufgaben sind Krisenzeiten eine zusätzliche Herausforderung.

Business Angels Netzwerke: „Challenges“ der dauerhaften Sorte

1. Akquise wirklich investierender Business Angels Netzwerk Mitglieder

Viele Angels sind nach wie vor solo unterwegs und wissen nicht, dass ihnen Netzwerke Erfolgsentscheidendes bieten: Neben dem besseren Zugang zu wirklich guten Start-ups die Möglichkeit, „Tickets“ zu syndizieren und über den Austausch von Best Practices voneinander zu lernen. Das gute öffentliche Reden der Vereine über sich selbst sollte daher nicht geringgeschätzt werden. Herausfordernd dabei ist aber etwas anderes: Business Angels Netzwerke kämpfen mit dem Vorurteil, Start-ups zu Pitches an- und anschließend ohne Investments wieder abreisen zu lassen. Ein Angels Verein, der dauerhaft zahlungsunwillige oder -unfähige „schwarze Schafe“ zu seinen Mitgliedern zählt, schadet dem eigenen Ruf und dem der Angel-„Zunft“ insgesamt. Schon einige „faule Äpfel“ verderben den ganzen „Korb“. Noch verheerender wirkt sich aus, wenn vermeintliche Angels tatsächlich nur

Beratungsmandate suchen. Auf Qualität unter Business Angels Netzwerk Mitgliedern zu achten lohnt sich!

Unser dänischer Nachbarverein DanBAN erwartet von neuen Mitgliedern nachweislich erfolgte oder perspektivisch zugesagte Investments in Höhe von kumuliert mindestens 500 TEUR. Außerdem sind Mitglieder verpflichtet, alljährlich detailliert über ihre Investitionen zu reporten. Wer nicht liefert, fliegt. Schreckt das ab? Die Response-Quote der Mitglieder liegt bei 100 Prozent. Die Daten der Jahresberichte sind ebenso detailliert wie gut: Dänemark hat in etwa doppelt so viele Einwohner wie mein Bundesland Schleswig-Holstein, doch genau 6 x so viele in DanBAN organisierte Mitglieder wie wir zugegebenermaßen noch etwas jüngere Baltic Business Angels Schleswig-Holstein. Von den knapp 300 DanBAN-Mitgliedern in 2022 (inzwischen sind es 350) hatten bis dahin 2/3 in DanBAN-Dealflow mit einer medianen Ticketgröße von 34 TEUR investiert. Das durchschnittliche Investvolumen je aktivem Angel betrug bis dahin 309 TEUR. Allein 2022 kamen damit gut 6 Mio. EUR zusammen. Das Portfolio zählte Ende 2022 1.033 Start-ups.

2. Professionalisierung überzeugter Amateure?

Eine zweite dauerhaft aktuelle Herausforderung für Angels Netzwerke ist das Update der Mitglieder zu aktuellen Markttrends, neuen regulatorischen Entwicklungen, Start-up Finanzquellen usw. Die meisten deutschen Angels haben einen Hauptberuf. Ihre Bereitschaft, professionell zu investieren, ist gegeben, ihre Zeit dafür aber ist knapp bemessen. Gute Netzwerke wirken kompensatorisch, indem sie Mitgliedern über remote-Veranstaltungen Zeit schenken und das Nützliche mit dem Angenehmen und Unterhaltsamen, dem Networking, verbinden. Denn Angels wollen auch Spaß haben beim Investieren in Start-ups.

3. Gehör in der (Fach-)Öffentlichkeit

Angels investieren kumuliert deutlich mehr in frühphasige Start-ups als VCs. Dennoch werden sie weniger klar von ihren Counterparts auf Investoren-, Start-up-, Behörden- und Gesetzgeberseite wahrgenommen. Dabei investieren VCs anders als Angels und produzieren damit ein Bild in der Öffentlichkeit über Start-up Investments schlechthin, das für VCs zutreffen mag, für Angels aber keineswegs. Repräsentativ für dieses falsche Bild ist die weit verbreitete Ansicht, neun von zehn Start-ups würden scheitern oder höchstens das investierte Geld zurückbringen. Dieses Bild trifft für VC-Portfolios zu, nicht aber für Angels Portfolios.

4. Secondaries für die Reste - Rampe?

Die vierte große permanente Herausforderung für Business Angels Netzwerke betrifft ihre Investment-Klasse. Investments in Start-ups sind wenig fungibel. Eine wichtige Aufgabe für Business Angels Netzwerke ist es deswegen, an einer größeren Liquidität von Start-up Investitionen zu arbeiten. Dies ist keine Lobbyarbeit. Das ist Produktentwicklung: Wie lassen sich bereits realisierte Start-up Investments so der Start-up-Investment Community andienen, dass diesen Secondaries nicht der wertminimierende „Resterampe-Ruf“ anhaftet? Eine solche Aufgabe kann nicht von einigen Business Angel Individuen allein gemeistert werden. Um Awareness zu finden, muss hinter einem wie auch immer optimierten Secondary-Vermarktungs-Konstrukt die Angels Community als Ganze stehen.

Die aktuelle Wirtschaftskrise

Das gegenwärtige Konjunktur-, Zins-, Postcorona-, Lieferketten-, Ukraine-Trauma ist objektiv die aktuelle Krise für Angels. Doch so platt es auch klingen mag: In dieser Krise steckt eine Chance. Jetzt ist eben genau die Zeit, den Markt für Start-ups liquide zu machen: Die Valuations sind endlich wieder „auf dem Boden“

angekommen. Umso bemerkenswerter ist, dass die allerwenigsten Business Angels diese Chance ergreifen. Statt neue Investments zu einem fairen Preis einzugehen, halten die meisten Angels ihre Start-ups mit Bridge Money über Wasser, „retten“ ihre Investments in der Erwartung kommender besserer Zeiten, werfen dabei aber ganz sicher auch häufig ihr gutes Geld dem bereits investierten weniger guten hinterher. Angels sind eben bewusst in aller Regel nicht nur Profi-Investoren, sondern mit ihren Gründerinnen und Gründern sehr persönlich als Menschen verbunden. Für Business Angels Netzwerke ist das problematisch, weil dann nicht frisches Geld in

frische Start-ups investiert wird, das Image des Business Angels Netzwerkes also Schaden nimmt. Was tun, wenn die von Business Angels Netzwerken zur Tränke geführten „Pferde“ nicht saufen wollen?

Hier kommt auf Business Angels Netzwerke die Aufgabe zu, intern Überzeugungsarbeit zu leisten. Helfen können außerdem Finanzierungsvehikel, die zögerlichen Angels mit kleinen Ticketgrößen, beispielsweise via Side Carry Funds, über die Klippe der Angst helfen. Eine ganze Reihe guter Business Angels Netzwerke tun das bereits. Vor allem aber, hier schließt sich der Kreis, gilt es, Secondaries marktfähig zu machen.

Julian von Hassell

Als Serial Entrepreneur, Investor und Business Angel ist er seit 2003 in der deutschen Start-up und Venture Capital-Szene aktiv. Seit 2020 ist er Vorsitzender des Baltic Business Angels Schleswig-Holstein e.V. Sein Hauptaugenmerk als Angel Investor gilt frühphasigen B2B-Technologie-Start-ups mit erstem Track Record.



ERFOLGSKRITERIEN FÜR BUSINESS ANGELS NETZWERKE

CAROLIN PLAGMANN UND BARBARA DOMBAY

Business Angels Netzwerke begeistern und befähigen Personen mit Kapital für Investitionen in Start-ups, versorgen neue und erfahrene Investorinnen und Investoren mit aktuellem Wissen rund um Start-up Investitionen und Portfoliomanagement, vernetzen die Investoren untereinander und bringen Investoren mit finanzierungsreifen Start-ups in Kontakt. Wenn das gelingt, tragen sie maßgeblich zu einem gesunden, dynamischen Start-up Ökosystem bei und entfalten dadurch hohe volkswirtschaftliche Relevanz.

Erfolgsfaktor 1: Die Investorenbasis

Aktivität der Investoren

Der Erfolg eines Investorennetzwerks bemisst sich unter anderem daran, ob ein signifikanter Teil der vorgestellten Start-ups finanziert werden kann. Nur dann lohnt es sich für Start-ups, Zeit und Ressourcen für die Vorstellung im Netzwerk zu investieren. Die Netzwerkmanager müssen also bei der Aufnahme neuer Mitglieder sicherstellen, dass es sich um Personen mit dem notwendigen Kapital, fester Investitionsabsicht, und idealerweise auch mit zumindest grundsätzlichen Kenntnissen zu Start-up Investitionen handelt. Es kommt vor, dass Dienstleister sich in Investorennetzwerken registrieren, um Kontakte zu Start-ups zu knüpfen. Das sollte verhindert werden, da es der Zielsetzung eines Investorennetzwerks nicht entspricht und die Effizienz des Austausches zwischen finanzierungsreifen Start-ups und Investoren beeinträchtigt. Außerdem müssen Investoren, die ihre Investitionstätigkeit beendet haben, aus der Datenbank entfernt werden. Vorübergehende Inaktivität - z.B. wegen

Priorisierung des Bestandsportfolios - ist völlig normal und stellt keinen Ausschlussgrund dar.

Größe des Netzwerks

Theoretisch erhöht sich mit der Anzahl und Diversität der Mitglieder die Wahrscheinlichkeit, für jedes Start-up den „passenden“ Investor, bzw. für jedes Investorensyndikat die noch fehlende Expertise unter den Mitgliedern zu finden. Gleichzeitig erfordert die steigende Mitgliederzahl mehr Ressourcen im Management des Netzwerks, um den regelmäßigen Austausch mit den Investoren aufrechtzuerhalten und ein passgenaues Matching von Start-ups anhand der aktuellen Interessen der jeweiligen Investoren zu ermöglichen. Vor allem für generalistische Netzwerke gilt letztlich, je mehr Mitglieder, desto besser, sofern ausreichend Ressourcen im Netzwerkmanagement zur Verfügung stehen, um die Qualität der Mitglieder und des Austausches gleichbleibend hochzuhalten. Je spezialisierter bzw. je kleiner der geografische Bezug des Investorenetzwerks, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass auch mit einer geringeren Anzahl an Investoren eine gute Finanzierungsquote erreicht wird.

Gewinnung neuer Business Angels

Je größer und aktiver die Investorenbasis eines Ökosystems, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit für Start-ups, einen Investor zu finden. Business Angels Netzwerke tragen zur Vergrößerung der Investorenbasis bei, indem sie wohlhabende Personen für die Investition in Start-ups gewinnen und damit Kapital für Innovationen aktivieren. Investorenetzwerke sind die erste Anlaufstelle für Interessierte, vermitteln z.B. im Rahmen von Angel Akademien oder Seminar(-reihen) das nötige Know-how zum Start und bringen neue Business Angels mit erfahreneren Investoren zum Austausch und für mögliche Co-Investitionen in Kontakt.

Wissensvermittlung und Fortbildung

Selbst wenn viele neue Angels über langjährige eigene unternehmerische Erfahrung verfügen, so sind die speziellen Usancen der Start-up Szene oft Neuland. Besonders wichtig ist hier die Vermittlung von Grundlagen Know-how über Investmentvehikel, Start-up Auswahl und steuerliche Themen. Bei den großen und etablierten Netzwerken kommen auch Themen für Angels, die bereits Beteiligungen halten, hinzu, wie Portfoliomanagement und die Handhabung von Folgerunden mit VC Gesellschaften. Um auch kurzfristige Investitionsoportunitäten wahrnehmen zu können, müssen Investoren über aktuelle Entwicklungen im Hinblick auf das Marktumfeld, inhaltliche Trends, rechtliche Rahmenbedingungen und öffentliche Fördermöglichkeiten informiert sein. Auch hier vermitteln Business Angels Netzwerke aktuelles Wissen und stellen den Kontakt zu den fachlichen Experten für tiefergehenden Beratungsbedarf her.

Dynamik und Sozialkapital des Netzwerks

Die immanenten Chancen und Risiken der Investition in frühphasige, innovative Start-ups lassen sich am besten durch den Austausch untereinander bewerten. Außerdem ist es meist auch in frühen Finanzierungsrunden notwendig, mehrere Business Angels zu gewinnen, um die gesuchte Summe einzuwerben. Für den nachhaltigen Erfolg eines Netzwerks ist also nicht allein die Aktivität jedes einzelnen Investors maßgeblich, sondern auch die Qualität des Austauschs der Investoren untereinander, u.a. um Vertrauen für gemeinsame Investitionen aufzubauen. Investorenetzwerke unterstützen das z.B. mit gezielter ad-hoc Vorstellung durch die Netzwerkmanager, aber auch durch verschiedene Veranstaltungen, die die Vernetzung untereinander unterstützen. Erfahrungsgemäß eignen sich Veranstaltungen mit einer Mischung aus inhaltlichen Komponenten (Wissensvermittlung und/oder Start-up Pitches) und Netzwerkmöglichkeiten besonders gut.

Erfolgsfaktor 2: Dealflow und Vorqualifizierung der Start-ups

Auch die aktivsten Investoren investieren nur in überzeugende Opportunitäten. Eine Hauptaufgabe von Investorennetzwerken ist also die Vorstellung und Vorqualifizierung von Start-ups. Eine solide Reputation des Investorennetzwerks und eine gute Positionierung im Ökosystem sichert den Zufluss von Start-ups im Fundraising und bildet damit die Grundlage für ausreichend Dealflow.

Je gründlicher die Vorqualifizierung, desto effizienter das Dealflow-Screening der Investoren. Denn nichts ist ärgerlicher, als wenn erst im laufenden Screeningprozess relevante Dealbreaker zu Tage treten oder sich Verzögerungen durch fehlende Informationen ergeben. Im Idealfall sind die Start-ups vor der Vorstellung im Netzwerk umfassend hinsichtlich Finanzierungsreife, Skalierbarkeit und Wachstumchancen geprüft und auf die professionelle Investorenansprache vorbereitet worden. Bei BayStartUP durchlaufen alle Start-ups einen individuellen, bedarfsgerechten Coachingprozess mit dem Ziel der Finanzierungsreife. Erst wenn diese erreicht ist, werden die Start-ups im Investorennetzwerk vorgestellt. Dadurch werden Start-ups davor bewahrt, wertvolle Kontakte durch zu frühe oder fehlerhafte Ansprache zu „verbrennen“, und Investoren kommen mit geringem Zeitaufwand an hochwertigen Dealflow. Da dies auf Seiten des Netzwerks erhebliche Ressourcen erfordert, unterscheidet sich die Intensität der Vorqualifizierung zwischen den verschiedenen Netzwerken deutlich.

Erfolgsfaktor 3: Matching

Wenn eine aktive, gut vernetzte und gut ausgebildete Investorenbasis und ein Dealflow aus rigoros vorqualifizierten Start-ups vorhanden sind, können Investorennetzwerke durch passgenaues Matching zusätzlichen Mehrwert schaffen.

Der Matchingprozess beginnt mit einer genauen Erfragung der inhaltlichen Interessen und des spezifischen Investitionsfokus jedes Investors bei der Aufnahme, gefolgt von einer kontinuierlichen Aktualisierung und Schärfung dieses Profils durch Austausch zwischen Netzwerkmanagern und Investoren. Das ermöglicht die sogenannte Direktvorstellung, bei der die Netzwerkmanager ein Start-up ganz gezielt nur an Investoren mit passendem Investitionsfokus vorstellen.

Bei Konferenzen und Pitchveranstaltungen kann ein inhaltlicher Fokus, z.B. auf Hardware-/Software-/Impact-Start-ups, sinnvoll sein, um die Start-ups gezielt mit den passenden Investoren zusammen zu bringen. Bei generalistischen Formaten hat sich bewährt, den Investoren einen verlässlichen Zeitplan mit Informationen zu den jeweils pitchenden Start-ups zur Verfügung zu stellen, um so eine effiziente Planung anhand der eigenen Interessensgebiete zu ermöglichen.

Erfolgsfaktor 4: Nachhaltigkeit des Netzwerks

Geschäftsmodell und Neutralität

Business Angels Netzwerke entfalten durch die oben genannten Tätigkeiten katalytische Effekte im Start-up Ökosystem. Um diese Rolle vollumfänglich ausüben zu können, müssen sowohl das Netzwerk selbst als auch dessen Reputation zunächst aufgebaut werden. Um diese Strukturen nachhaltig aufrecht zu erhalten, ist ein tragfähiges Geschäftsmodell nötig. Viele Business Angels Netzwerke sind als Verein organisiert, manche als GmbH. Die Finanzierung erfolgt aufgrund der volkswirtschaftlichen Relevanz oft zum Teil aus öffentlichen Mitteln (z.B. im Rahmen der Wirtschaftsförderung o.Ä.). Weitere Bestandteile des Finanzierungsmix sind Sponsoring und Angebotskomponenten, durch die Einnahmen generiert werden (z.B. Veranstaltungen, Kurse, etc.). Häufig bezahlen Investoren Mitgliedsbeiträge, in manchen Fällen werden Vermittlungsgebühren von Investoren und/oder Start-ups bzw. prozentuale Gebühren (Carry) im Fall eines Exits erhoben, seltener erhält ein

Funktion und Mehrwert von Business Angels Netzwerken

Netzwerk für seine Unterstützung Anteile am Start-up. Bei BayStartUP sind wir davon überzeugt, dass dies die Neutralität und Unabhängigkeit eines Netzwerks einschränkt und bieten unsere Leistungen sowohl für Start-ups als auch für Investoren, weitgehend kostenfrei an.

Dr. Carolin Plagmann und Barbara Dombay

Carolin Plagmann und Barbara Dombay leiten das Investorennetzwerk von BayStartUP. Das Business Angels Netzwerk ist ein Investorennetzwerk mit aktuell ca. 400 Privat- und 200 institutionellen Investoren. Start-ups werden bayernweit durch Business-Plan-Wettbewerbe, Workshops und Coaching auf dem Weg zur Finanzierungsreife bedarfsgerecht begleitet und dann im Netzwerk vorgestellt. Im vergangenen Geschäftsjahr (2023) konnten insgesamt 88 Mio. Euro in 64 Finanzierungsrunden vermittelt werden. Business Angels und Family Offices waren an 75% der Deals beteiligt und investierten 23 Mio. Euro.



BUSINESS ANGELS NETZWERKE IN BAND



A.B.A.N. - Accelerate Business Angels Nordhessen

"Die A.B.A.N.-Lounge wurde initiiert, um Finanzierungsalternativen für kapitalsuchende Gründer / Unternehmen über die organisierte Kontaktvermittlung mit Business Angels in Nordhessen (bundesweiter Deal Flow) zu ermöglichen."

<https://www.starthub-hessen.de/services/radar/accelerate-business-angels-nordhessen/>



Angel Engine e.V.

"Angel Engine e.V. bringt sich fördernd und unterstützend in die Entwicklung und Begleitung von Gründern ein, die innovativ und nachhaltig die Menschen unserer Gesellschaft weiterbringen wollen."

<https://www.angel-engine.de/>



BALTIC BUSINESS ANGELS
SCHLESWIG-HOLSTEIN e.V.

Baltic Business Angels Schleswig-Holstein e.V.

"Die Baltic Business Angels vereinen private Investorinnen und Investoren, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, junge innovative Unternehmen zu unterstützen."

<https://bba-sh.de/>



Baltic Incubate - Business Club MV e.V.

"Beratung und Unterstützung bei der Errichtung von Finanzierungsinstrumenten sowie die gemeinsame Beteiligung an zukunftsfähigen Geschäftsmodellen und Technologien ist der Antrieb hinter BALTIC INCUBATE."

<https://baltic-incubate.de/>



BANEW e.V. - Business Angels Netzwerk Elbe-Weser

"Das Business Angels Netzwerk Elbe-Weser engagiert sich für den Aufbau einer Business Angels-Kultur in der Region Elbe-Weser, bringt frische Ideen und privates Kapital zusammen, organisiert den Erfahrungsaustausch und fördert Kooperationen."

<https://banew.de/>



BANSON e.V.

"BANSON steht für die Förderung und Etablierung der Gründerkultur und Finanzierungsmöglichkeiten im Raum Braunschweig, Hannover und Lüneburg."

<https://banson.de/>



BayStartUP

"Für private und institutionelle Investoren sorgt BayStartUP für einen qualifizierten Dealflow und bietet Startup-Insights auf exklusiven Business Angel-Meetings und Investorenkonferenzen."

<https://www.baystartup.de>



Business Angels Agentur Ruhr e.V.

"BAAR, das Angels Netzwerk der Metropole Ruhr, bringt Kapital suchende Start-ups und aktive Angels zusammen, qualifiziert und syndiziert. BAAR hat seinen Fokus in der Region, ist aber offen für Teams aus ganz Deutschland und den Nachbarstaaten."

<https://www.baar-ev.de/>



Business Angels Club Berlin Brandenburg e.V.

"Der Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. unterstützt junge Unternehmen mit Erfahrung, Kontakten und Kapital."

<https://bacb.de/>



Business Angels Frankfurt RheinMain e.V.

"Seit mehr als 20 Jahren mobilisieren wir Business Angels und führen sie mit Startups zusammen."

<https://www.ba-frm.de/>



Business Angels Netzwerk Saarland

"Das Business Angels Netzwerk Saarland (BANS) ist ein Netzwerk von Mentoren und Investoren, das die saarländische Gründungsszene unterstützt."

www.business-angels-saarland.d



Business Angels Region Stuttgart e.V.

"Business Angels Region Stuttgart e.V. (BARS) vermittelt Kontakte zwischen ausgewählten innovativen Gründungsvorhaben und Privatinvestoren."

<https://wrs.region-stuttgart.de/>



Business Angels Rheinland-Pfalz e.V.

"Die Business Angels RLP sind wirtschaftlich unabhängige und unternehmerisch erfahrene Menschen."

<https://business-angels-rlp.de/>



Business Angels Start-up Region Ostwürttemberg

"Die Business Angels der Start-up Region Ostwürttemberg (BAWOW) sind private Investoren mit jahrelanger unternehmerischer Erfahrung."

<https://www.startup-wow.de/>



Business Angels Weser-Ems-Bremen w.V.

"Die Business Angels Weser-Ems-Bremen bringen junge, wachstumsstarke Unternehmen mit Investorinnen und Investoren aus der Region Nordwest zusammen."

<https://www.b-a-web.de>



CyberForum e.V.

"Wir vernetzen die IT-Region Karlsruhe, vermitteln Wissen und unterstützen Unternehmen in allen Entwicklungsphasen."

<https://www.cyberforum.de/>



encourageventures e.V.

"Innovation braucht Vielfalt. Darum möchten wir Gründerinnen und junge Unternehmerinnen mit Wissen, Kreativität, Kapital und unserem fantastischen Netzwerk unterstützen, damit sie die Chance haben, schneller und erfolgreicher zu wachsen."

<https://encourage-ventures.com/>



Forum KIEDRICH GmbH

"Das Forum KIEDRICH ist ein Gründer- und Mentorennetzwerk, das seit 1997 bundesweit Gründerteams in sämtlichen Phasen des Unternehmensstarts unterstützt."

www.forum-kiedrich.de



Go Beyond Investing

Our ecosystem offers access to the most exciting asset class; curating connections between highly experienced individuals ready to invest, and people at the forefront of innovation.

<https://www.gobeyondinvesting.com/>



Hamburg Investors Network (HIN)

"Als Anlaufstelle für Business Angels, Family Offices, VCs und CVCs bietet das HIN Zugang zum Start-up Portfolio in Norddeutschland."

<https://innovationsstarter.com/hin/>



InvestorenNetzwerk Wiesbaden e.V. (INWI)

"NWI gestaltet eine Start-up-fördernde Kultur in der Region mit. Damit machen wir unseren Einfluss geltend, Bedingungen für Start-ups zu verbessern. Wir unterstützen Gründerinnen und Gründer mit Know-how, Netzwerk und Kapital."

<http://www.investorennetzwerk-wiesbaden.de/>



Springboard Angels

"Springboard Health Angels have a combined +200 years of experience in health and tech. We combine our skills, networks, and backgrounds to support startups with far more than just cash"

<https://www.springboardangels.com/>



Startup Angels Alb-Bodensee e.V. (SAAB)

"Gute Ideen gibt es überall. Menschen mit besonderen Tugenden zwischen Alb und Bodensee."

<http://www.startupangels.de>



NRW.BANK Business Angels Initiative

win NRW.BANK Business Angels Initiative

"win NRW.BANK Business Angels Initiative ist das Netzwerk für Eigenkapital nachfragende Unternehmen aus NRW sowie regionale und überregionale Investoren."

nrwbank.de/win

Eine Offensive von BAND für mehr weibliche Business Angels

Jetzt informieren und mitmachen!

www.womenangelsmission25.de

IMPRESSUM

BAND Thema im Fokus
Ausgabe 02/2023

Layout

Anne Degenhardt, Projektmanagement BAND

Herausgeber

Business Angels Deutschland e.V. (BAND)
Dr. Ute Günther, Dr. Roland Kirchhof
Vorstand

Semperstr. 51
45138 Essen

Telefon +49 201 894 15 60
Fax +49 201 894 15 10
Mail band@business-angels.de
Web www.business-angels.de

BAND Thema im Fokus wird kostenlos an einen interessierten Leserkreis verteilt.



Förderer

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Sponsoren

