

new ►► finance

Neue Finanzierungsformen für steirische Unternehmen

Business Angeles verleihen Flügel

Wie Unternehmer und Business Angels erfolgreich zusammenarbeiten

Zusammenfassung des Workshops vom 26. April 2004 im Rahmen der „new finance“ Tagung der SFG im Grazer Congress.

Erstellt von: Karin Erler



INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG	3
2. „EVERY BUSINESS NEEDS AN ANGEL“	3
3. WAS VERSTEHT MAN UNTER EINEM BUSINESS ANGEL?	4
3.1 DER TYPISCHE BUSINESS ANGEL	5
4. DIE „ZWEI FLÜGEL“ DES BUSINESS ANGELS	6
4.1 DER „ERSTE FLÜGEL“	6
4.2 DER „ZWEITE FLÜGEL“	7
5. DER „BUSINESS-ANGEL-MARKT“	9
6. BUSINESS-ANGEL-NETZWERKE	9
7. I² - DIE ÖSTERREICHISCHE BÖRSE FÜR BUSINESS ANGELS DER AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE	11
7.1 DER MATCHING-PROZESS	11
7.2 DER BETEILIGUNGSVERTRAG.....	13
8. BEISPIEL EINES BUSINESS ANGELS: ROLAND KOO	14
9. ZUSAMMENFASSUNG	17
10. LITERATURVERZEICHNIS	18

1. Einleitung

Experten aus der Wirtschaft haben den Teilnehmern der „new finance“ Tagung der SFG am 26. April 2004 im Grazer Congress neue Finanzierungsformen für Unternehmen präsentiert. In einem der sechs Workshops hat sich Roland Koo als Business Angel vorgestellt und die Rolle eines Business Angels bei der Unternehmensentwicklung dargestellt.

Der vorliegende Bericht erläutert im ersten Teil die Schwierigkeiten der Kapitalaufbringung für Unternehmen in der Seed- und Start-up Phase. Zusätzlich zum Bedarf an Kapital für unternehmensnotwendige Investitionen verfügen Jungunternehmer meist über geringe Erfahrung im operativen Bereich und in der Unternehmensführung. Business Angels können Jungunternehmer einerseits mit finanziellen Mitteln und andererseits mit ihrem Know-how in dieser Phase unterstützen. Der zweite Teil dieses Berichts bietet daher eine Beschreibung der „zwei Flügel“ eines Business Angels – des Know-how Flügels und des Kapitalflügels. Im Anschluss daran wird auf den informellen Business-Angel-Markt und die Wirkungsweise von Business-Angel-Netzwerken, insbesondere der i²-Börse der Austria Wirtschaftsservicegesellschaft, eingegangen. Abschließend bietet der Bericht eine Zusammenfassung der wichtigsten Punkte des Vortrages von Hrn. Roland Koo.

2. „Every business needs an angel“¹

Speziell in der Anfangs- und Aufbauphase eines Unternehmens leiden viele Unternehmen unter finanziellen Engpässen und verfügen darüber hinaus über relativ geringe bis keine Erfahrung in den einzelnen Unternehmensfunktionen wie beispielsweise Marketing und Vertrieb, Forschung und Produktentwicklung oder Unternehmensführung.

Für viele Jungunternehmer, die keine Sicherheiten, Kreditvorgeschichte oder nachweisbare Erfolge als Unternehmer vorweisen können, gestaltet sich der Zugang zu Finanzmitteln als sehr schwierig.²

¹ May, John, Simmons, Cal: Every Business Needs an Angel – Getting the Money You need to Make Your Business Grow, Victoria, B.C. Canada 2001, Crown Publications Inc.

² http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/benchmarking_ba_de (09.05.2004), Europäische Kommission: Benchmarking des Business-Angel-Marktes, 2002, S.9



Wenn das in den meisten Fällen von den Unternehmensgründern selbst eingebrachte Privatkapital nicht weiter ausreicht, um die für die weitere Unternehmensentwicklung erforderlichen Investitionen zu tätigen, stellt Risikokapital für diese Unternehmen eine mögliche Alternative zur Kreditfinanzierung dar. Aber gerade in der Anfangs- und Aufbauphase, in der das Unternehmen noch nicht die notwendige Größe hat, um für Venture Capital- Gesellschaften interessant zu sein, können Business Angels eine wichtige Überbrückung zwischen Anfangsinvestitionen des Unternehmers und dem späteren Engagement anderer Investoren leisten.³

Business Angels stehen folglich nicht in Konkurrenz zu Venture-Capital Gesellschaften. Vielmehr arbeiten beide in einer Stufenfolge. Da sich der Einstieg in ein Start-up Unternehmen für Venture-Capital Gesellschaften erst ab einer höheren Investitionssumme lohnt, stoßen diese Gesellschaften meist erst in einer späteren Finanzierungsrunde zum Unternehmen.

Finanzielle Mittel bilden jedoch nur einen Teil der Unterstützung, die ein Business Angel für ein Unternehmen leistet. Der vielleicht noch wertvollere Beitrag, den er in ein Unternehmen einbringt, ist seine Erfahrung im operativen Bereich als auch in der Unternehmensführung. In dem Problem der mangelnden Managementenerfahrung von Jungunternehmern könnte auch eine Ursache der hohen Unternehmenssterblichkeitsrate gesehen werden. Da Business Angels Managementenerfahrung aus der Praxis mitbringen, kann durch diese Partnerschaft das Risiko des Scheiterns verringert werden.⁴

3. Was versteht man unter einem Business Angel?

Business Angels sind im Grunde kein neues Phänomen. Während in den USA und in Großbritannien Unternehmensgründer schon seit Ende der 80er Jahre von der Unterstützung von Business Angels Gebrauch machen, gewinnt das Thema erst seit Mitte der 90er Jahre in Kontinentaleuropa und auch in Österreich zunehmend an Bedeutung. Gemessen am gesamten wirtschaftlichen Volumen steckt die Business Angel-Idee im Vergleich zum angloamerikanischen und angelsächsischen Raum aber noch in den Kinderschuhen.

³ www.eban.org/whatseban.htm (08.05.2004), S.2

⁴ vgl. Europäische Kommission (2002), S.9

Unter Business Angels sind Privatpersonen zu verstehen, die sowohl eigenes Kapital investieren, als auch ihr unternehmerisches Wissen, ihre Erfahrung und ihre persönlichen

Kontakte dem jungen Unternehmen zur Verfügung stellen. Dafür erhalten sie in der Regel Gesellschaftsanteile am Unternehmen. Dadurch bekommt der Business Angel die Chance an künftigen Gewinnen des Unternehmens, aber auch an der Steigerung des Unternehmenswertes, teilzuhaben.⁵

Business Angels sind (ehemalige) Unternehmer oder Personen, die in Managementpositionen über mehrere Jahre erfolgreich Unternehmensefahrung sammeln konnten. Darüber hinaus verfügen sie über ein entsprechendes Vermögen, von dem sie einen Teil als ‚Spielgeld‘ für Investitionen zur Verfügung stellen, so dass ein Totalverlust eines unternehmerischen Engagements nicht zur Existenzbedrohung wird.⁶

3.1 Der typische Business Angel

Laut einer empirischen Studie der FH Hannover vom Jahre 2002 - mit 232 auswertbaren Fragebögen die bisher größte Stichprobe in Deutschland auf diesem Themengebiet - ergibt sich für den typischen (deutschen) Business Angel folgendes Profil:

Er ist männlich (95%), zwischen 40 und 55 Jahre alt und ist oder war im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit in der Geschäftsleitung seines eigenen oder eines fremden Unternehmens beschäftigt. Diese Erfahrungen im betriebswirtschaftlichen Bereich hat er meist branchenübergreifend gesammelt, vor allem aber im Dienstleistungsbereich und auf dem Gebiet der Informationstechnologie. Die Hauptmotive für Aktivitäten des Business Angels auf dem informellen Beteiligungskapitalmarkt begründen sich aus den Chancen auf eine höhere Rendite und der Einbringung der Berufserfahrung für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Die Summe, die Business Angel in der Frühphase eines Unternehmens investieren beträgt durchschnittlich maximal 20% ihres Gesamtvermögens und zu 75% nicht mehr als EUR 500 000. Ihre Investitionen verteilen sich in der Regel auf 1

⁵ www.awsg.at (31.04.2004), Hasch, Alexander: Verankerung des Business Angels im Beteiligungsvertrag, 2004, S.3-11

⁶ Lüdke, Ulrike: Business Angels – Was sie bringen und wo man sie findet, Finance Magazin, Okt. 2001, S.12



bis 5 Beteiligungen an Unternehmen, die sich in der Seed- oder in der Start-up Phase befinden.

Bei durchschnittlich 10% dieser Beteiligungen handelt es sich in Deutschland um Ausgründungen (Spin-offs) aus Hochschulen.⁷

4. Die „zwei Flügel“ des Business Angels

Symbolisch spricht man von den zwei Flügeln eines Business Angels, nämlich vom Kapitalflügel und vom Know-how Flügel. Die Verteilung auf den ersten und den zweiten Flügel kann unterschiedlich gestaltet sein. Um von einem Business Angel zu sprechen bedarf es aber beider Flügel, fehlt ein Flügel völlig, spricht man eher von Financiers oder Beratern, nicht von einem Business Angel.

4.1 Der „erste Flügel“

Mit dem „ersten Flügel“ Kapital schließen Business Angels das fehlende Verbindungsstück in der Finanzierungslücke während der Frühphase von Gründern, indem sie eigenes Kapital zur Verfügung stellen.

Gerade während dieser ersten Phase eines jungen Unternehmens trägt der Business Angel neben dem Unternehmer selbst oftmals das größte Risiko. Vor einer möglichen Beteiligung führt der Business Angel daher eine überschlagsmäßige Unternehmensbewertung durch. Zu diesem Zeitpunkt ist eine Bewertung allerdings schwierig, da die Geschäftsmodelle von jungen Unternehmen, an deren Anfang oft nur eine Idee steht, noch nicht wirklich erprobt sind. Oft fehlen Ist-Zahlen aus der Vergangenheit wie auch ein Vergleichsobjekt. Erschwerend auf die Bewertung von jungen Unternehmen wirken sich auch die oftmals zu optimistischen Annahmen hinsichtlich Marktpotenzial und Umsatzhöhe, sowie eine Fehleinschätzung des Kapitalbedarfs seitens des Unternehmens aus.⁸ Aus diesem Grund sollte versucht werden den Business Plan anhand anderer Daten und Erfahrungswerte zu beurteilen. Trotzdem ist es nicht möglich mit Garantie vorauszusagen, ob das zu

⁷ www.fh-hannover.de/businessangels (06.05.2004), Stedler, Heinrich R., Peters, Hans H.: Empirische Studie der FH Hannover zur Erforschung des Erfolgsbeitrages von Business Angels bei Unternehmensgründungen aus der Hochschule, Juli 2002, S.1-10

⁸ www.awsg.at (12.05.2004), Jungreithmeir, Thomas: Bewertungsverfahren für kapitalgebende Business Angels unter Berücksichtigung des „zweiten Flügels“, 2004, S.2-4

finanzierende Projekt einen tatsächlichen Erfolg mit sich bringen wird. Dafür kann ein Investor bei erfolgreichen Unternehmen in dieser Phase auch die höchsten Wertsteigerungen erzielen,⁹ eine Risikoprämie also für seine riskante Investition. Um finanzielle Risiken minimieren zu können, ist es für den Business Angel ratsam, Kapitalerhöhungen in der Regel nur nach Erfüllung vorab definierter ‚Milestones‘ zu gewähren. Da man das Risiko nur minimieren, aber nicht eliminieren kann, ist die Risikobereitschaft ein unabdingbares Attribut, welches der Business Angel besitzen muss.

4.2 Der „zweite Flügel“

Der zweite Flügel des Business Angels, nämlich sein Know-how aus der Praxis und seine persönlichen Kontakte, spielen oft noch eine wesentlich bedeutsamere Rolle als die Einbringung von Kapital.

Wie bereits eingangs erwähnt, bringt der Business Angel seine persönliche Unternehmenserfahrung in die Partnerschaft mit dem Unternehmer ein. Die Ausprägungen dieser Erfahrungen und Kompetenzen sind von Business Angel zu Business Angel verschieden. Einige grundlegende Voraussetzungen müssen jedenfalls auf der Seite des ‚Erfahrungsflügels‘ vorhanden sein:

- ▶▶ Bereitschaft zu persönlichem Engagement im Unternehmen;
- ▶▶ Management- und Führungserfahrung beim Aufbau und bei der Weiterentwicklung von Unternehmen;
- ▶▶ Branchenbezogene Erfahrungen – Produkt- und Marktkenntnisse
- ▶▶ Netzwerk von persönlichen Kontakten;
- ▶▶ Erfahrung in den einzelnen Unternehmensfunktionen (Produktentwicklung, Controlling, Marketing und Vertrieb);
- ▶▶ Fähigkeit zur Weitergabe von Know-how und zur Zusammenarbeit mit Unternehmensgründern;¹⁰
- ▶▶ Kompetenz im Umgang mit Risiko;
- ▶▶ Kommunikationsfähigkeit
- ▶▶ Durchhaltevermögen

⁹ vgl. Jungreithmeir (2004), S.2

¹⁰ www.awsg.at (12.05.2004), Höbart, Johann: Nutzen und Bewertung von Know-how und Erfahrung des Business Angels, 2004, S.2

Je nach Business Angel können einzelne Attribute dem Unternehmen im Falle einer Beteiligung einen mehr oder weniger großen Nutzen bringen.

Verfügt der Business Angel beispielsweise über gute Kontakte zu Banken und anderen Kapitalgebern, kann es dem Unternehmen in einer möglichen nächsten Finanzierungsrunde den Vorteil bringen, Geldmittel zu günstigeren Konditionen beschaffen zu können. Konnte der Investor langjährige Erfahrung in einer Organisationsfunktion (z.B. Rechnungswesen, Controlling) sammeln, wäre es möglich Kosten für externe Berater zu sparen. Gute Marktkenntnisse können ebenfalls von hoher Bedeutung sein, wenn dadurch Fehlentwicklungen vermieden werden können.

Das Know-how von Investoren kann vielfältig sein. Es ist daher wichtig in den einzelnen Gesprächen zu eruieren, ob der potenzielle Business Angel über die Fähigkeiten verfügt, die zum Aufbau des betrachteten Unternehmens notwendig sind. Eine genaue Prüfung ist aus dem Grund so wichtig, da der zukünftige Business Angel zum Unternehmen passen muss, damit eine erfolgreiche Zusammenarbeit zustande kommen kann.

Neben der Einbringung von Kapital, Know-how und Erfahrung ist es wichtig, dass auch die persönliche Komponente stimmt. Business Angel und Unternehmer müssen in einem guten Verhältnis zueinander stehen und gut harmonieren – sie sollen Partner sein. „Business Angels sollen Mentor, Berater und Türöffner für die Gründer sein, aber nicht das Ruder an sich reißen.“¹¹ Gegenseitiges Vertrauen ist Grundvoraussetzung dafür. Wenn man am Anfang schon das Gefühl hat, dass man nicht die gleichen grundsätzlichen Vorstellungen teilt, sollte man lieber auf seine innere Stimme hören und keine Geschäftsbeziehung eingehen. Nur wenn beide Partner am gleichen Strang ziehen, kann man Konfrontationen minimieren und erfolgreich tätig sein.

¹¹ vgl. Lüdke (2001), S.12-24

5. Der „Business-Angel-Markt“

Die grundlegende Struktur des Business-Angel-Marktes ist informell. Die meisten Business Angels legen Wert auf Anonymität und geben nur zögernd Auskunft über ihre Investitionstätigkeit. Diese Tatsache könnte als Grund dafür angesehen werden, warum der überwiegende Anteil der Geschäfte zwischen Business Angel und Unternehmen nach wie vor nicht über Business-Angel-Netze abläuft.

Aus diesem Grund liegen bislang nur statistische Daten über Business Angels vor, die sich zu Netzen zusammengeschlossen haben. Diese decken jedoch nur einen kleinen Teil der Gesamtaktivität ab. Der überwiegende Anteil der Angaben über das Volumen des Marktes der Business-Angel-Beteiligungen stützt sich somit auf Schätzungen. Darüber hinaus ist der Business-Angel-Beteiligungsmarkt heterogen geprägt. Laut einer Studie der Europäischen Kommission¹² liegt die Höhe des durchschnittlichen Investitionsvolumens in Europa bei EUR 200 000, allerdings bei einer Bandbreite von EUR 40.000 bis EUR 700.000. Bei rund einem Fünftel der Beteiligungen in Großbritannien erzielten die Investoren eine durchschnittliche jährliche Rendite von 50% und mehr, allerdings erwiesen sich auch 33% der Beteiligungen als Totalausfälle.¹³ Dass bei Beteiligungen vielfach Verluste in Kauf genommen werden müssen, liegt in der Natur der Sache. Bei profitablen Unternehmungen betrug die mittlere Beteiligungsdauer vor einem Exit vier Jahre.¹⁴

6. Business-Angel-Netzwerke

Da die wenigsten Jungunternehmer erfahrene Unternehmer oder Manager in Führungspositionen in ihrem Bekanntenkreis haben, die außerdem über notwendige finanzielle Ressourcen und den Willen für eine Beteiligung verfügen, erschwert die Gegebenheit eines informellen Marktes die Suche nach passenden Investoren für ihr Projekt. Wie findet man also einen Business Angel?

Um in diesem Bereich eine Hilfestellung leisten zu können, bedarf es einer institutionellen Unterstützung. Aus diesem Grund haben sich innerhalb der letzten 5-8 Jahre europaweit regionale und überregionale Business-Angel-Netzwerke gebildet. Gefördert wurde die Entstehung von Business-Angel-Netzen durch die Errichtung des ‚European Business Angel

¹² vgl. Europäische Kommission (2002), S.12

¹³ www.bestmatch.co.uk/resources/facts (08.05.2004), National Business Angel Network, 2004, S.1

¹⁴ vgl. Europäische Kommission (2002), S.13

Network' (EBAN) im Jahre 1998.¹⁵ Diese Netzwerke sind in erster Linie Ansprechpartner für Unternehmen. Durch Matching-Dienste wird die Wahrscheinlichkeit einer Zusammenführung von Unternehmer und Investor erhöht. Das Ziel ist, die Kontaktaufnahme zwischen Unternehmern und potenziellen Risikokapitalgebern zu erleichtern, um die erste Hürde der Kapitalaufbringung besser meistern zu können.

Als ein positiver ‚Nebeneffekt‘ der Matching-Dienste der Business-Angel-Netzwerke kann die Schaffung eines „organisierten, börseähnlichen Marktes für privates Risikokapital“ gesehen werden.¹⁶

Business-Angel-Netzwerke bieten somit Jungunternehmern die Möglichkeit einen potenziellen Kapitalgeber für das Unternehmen zu finden und Business Angels ein Forum um lukrative Investitionsmöglichkeiten in einem organisierten Raum aufzuspüren.

In Deutschland und vor allem in Großbritannien gibt es bereits eine Vielzahl an regionalen und überregionalen Business-Angel-Netzwerken mit ihren jeweiligen Dachorganisationen: BAND (Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.) und NBAN (National Business Angel Network). Die Aktivitäten der meisten Business-Angel-Netze konzentrieren sich auf die großen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Über 80% der Business-Angel-Netze sind in Großbritannien, Deutschland und Frankreich angesiedelt. Davon ist der Business-Angel-Markt in Großbritannien der in Europa am weitesten entwickelte Markt.¹⁷

In der Europäischen Union fördert das European Business Angel Network (EBAN) die Anerkennung von Business Angels als Alternative zu herkömmlichen Kapitalgebern in der Öffentlichkeit und unterstützt den Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Business-Angel-Netzwerken.

¹⁵ vgl. Europäische Kommission (2002), S.14

¹⁶ vgl. Europäische Kommission (2002), S.13

¹⁷ vgl. Europäische Kommission (2002), S.14

7. i² - Die österreichische Börse für Business Angels der Austria Wirtschaftsservice GmbH

In Österreich bietet bis zum heutigen Zeitpunkt, Mai 2004, die Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) die einzige Börse für Business Angels - i².

Die AWS offeriert durch die Business-Angel-Börse i² ein Matching-Service. Durch einen Screening-Prozess werden die Zahl der potenziellen Investoren und Unternehmen, die auf der Suche nach einem Geschäftspartner sind, begrenzt. i² vermittelt innovative Unternehmen an erfahrene Investoren. Vorwiegend befinden sich die Unternehmen in der Seed- und Start-up Phase (derzeit 78%). Durchschnittlich stehen an der Börse für Business Angels 90 Investoren jährlich zwischen 70 und 100 kapitalsuchenden Unternehmen gegenüber. Das Matching-Service ist entgeltlich, wird aber zum Großteil vom Wirtschaftsministerium finanziert und von Sponsoren mitgetragen.¹⁸

Jeder Unternehmer mit einer „guten Produktidee, großem Marktpotenzial, hohen Wachstumschancen, klaren Alleinstellungsmerkmalen, einem klar erkennbaren Wettbewerbsvorsprung und einem qualifizierten Management-Team“¹⁹ erfüllt laut Austria Wirtschaftsservice über die notwendigen Kriterien und kann sich für eine Vermittlung bemühen.

7.1 Der Matching-Prozess

Die Vermittlung eines Unternehmens/Business Angels durch die AWS läuft nach einem klar definierten ‚i² Procedere‘ ab.

- ▶ Als ersten Schritt schickt jeder Projektant den ausgefüllten Vertrag für Unternehmer, erhältlich direkt bei der Austria Wirtschaftsservice, zusammen mit dem Business Plan an die AWS, woraufhin die AWS die Unterlagen auf ihre Vollständigkeit überprüft. Der Business Plan soll aussagekräftig sein und dem externen Verhandlungspartner einen ersten Eindruck des Unternehmens vermitteln;

¹⁸ www.awsg.at (11.05.2004), i² - Die Börse für Business Angels, AWS, 2004, S.2

¹⁹ vgl. AWS (2004), S.1

- ▶▶ Die AWS arbeitet aufgrund der eingereichten Informationen eine anonymisierte Kurzbeschreibung aus, die an die Investoren weitergeleitet wird;
- ▶▶ Interessierte Investoren melden sich innerhalb einer Woche bei der AWS;
- ▶▶ Daraufhin erhält der Projektant die Kontaktadressen der Investoren und sendet diesen den Business Plan zu;
- ▶▶ Diejenigen Investoren, die am Projekt interessiert sind, erhalten die Kontaktdaten der Projektanten und werden darüber informiert, dass dieser mit ihnen in Kontakt treten und den Business Plan zuschicken wird. Zusätzlich werden beide Seiten ersucht einen ‚Lead-Angel‘ zu finden;
- ▶▶ Für den Fall, dass innerhalb einer Woche keine Rückmeldung eines Investors erfolgt, bietet sich dem Unternehmer die Möglichkeit das Projekt im Internet bis zum Vertragsende zu präsentieren. Jedem interessierten Business Angel wird das Projekt dann zugesandt;
- ▶▶ War es innerhalb der Vertragsdauer nicht möglich einen Kontakt herzustellen, wird das Projekt aus dem i² Procedere herausgenommen, und der Projektant erhält seine Unterlagen sowie das Entgelt für das Matching-Service retourniert;
- ▶▶ Bei erfolgreicher Vermittlung halten Projektanten und Investoren per e-mail i² über die Fortschritte der Beteiligungsverhandlungen auf dem Laufenden;
- ▶▶ Bei Zustandekommen einer Beteiligung ist vom Unternehmer eine je nach Beteiligungshöhe gestaffelte Vermittlungsprovision an i² zu entrichten. Die Höhe dieser Provision liegt in der Bandbreite von EUR 700.- (für eine Beteiligung in der Höhe von bis zu EUR 20.000.-) bis 1% der Transaktionssumme bei Beteiligungen über EUR 150.000.-. Diese Vermittlungsprovision versteht sich zuzüglich 20% Ust.²⁰

Zwar positionieren Business Angels meist ihre Investitionen individuell, doch sind auch andere Investitionsformen, wie beispielsweise Gruppeninvestitionen, denkbar. Dabei bilden mehrere Business Angels gemeinsam ein Beteiligungssyndikat. Hierbei handelt es sich um ein informelles Syndikat oder um eine Gesellschaft mit eigener Satzung. Dieser Fall tritt ein, wenn ein Business Angel alleine nicht bereit oder in der Lage ist die finanziellen Mittel aufzubringen, die ein Unternehmen benötigt. Durch ein Syndikat wird darüber hinaus das Risiko verteilt und für den Unternehmer erweitert sich die Erfahrungsgrundlage auf die er

²⁰ vgl. AWS (2004), S.6

zurückgreifen kann.²¹ Besonders in den USA nutzen viele Business Angels Syndikate für ihre Investitionen. Hingegen spielen formelle Business-Angel-Netze, wie man sie in Europa findet, in den USA eher eine untergeordnete Rolle.

7.2 Der Beteiligungsvertrag

Haben sich ein Unternehmer und ein/mehrere Investor/en über das Matching-Verfahren gefunden, werden in ersten Gesprächsrunden die jeweiligen Erwartungen von einer Partnerschaft besprochen. Sind sich die Partner dann grundsätzlich über eine Zusammenarbeit einig, werden die Ergebnisse der bisherigen Verhandlungen in einem Letter of Intent (LoI) zusammengefasst. Ein Letter of Intent ist eine unverbindliche Absichtserklärung in dem bestätigt wird, dass beide Seiten in Verhandlungen über einen Vertragsabschluss stehen. Er bildet die Grundlage des anschließenden Vertrages, begründet aber noch keinerlei Rechtsansprüche.²² Nach der Unterzeichnung des Letter of Intent werden die Verhandlungen, meist in mehreren Runden, fortgesetzt. Haben sich die Vertragspartner über die wesentlichen Punkte geeinigt, wird ein Vorvertrag abgeschlossen, der schon einen schuldrechtlichen Vertrag darstellt und eine Verpflichtung zum späteren Beteiligungsvertrag begründet. Ein Vorvertrag wird meist dann abgeschlossen, wenn die Parteien sich binden möchten, aber noch einige Fragen vor dem Abschluss des Beteiligungsvertrages geklärt werden müssen. Der eigentliche Beteiligungsvertrag ist ein Rahmenvertrag, der umfassend die Rechte und Pflichten der zukünftigen Partner bei der Risikobeteiligung regelt. Wesentliche Bestandteile des Beteiligungsvertrages sind:

- ▶▶ Unternehmensgegenstand
- ▶▶ Finanzierungsbetrag: neben der absoluten Höhe des eingebrachten Betrags wird festgelegt, ob es sich um eine einmalige Zahlung oder die Finanzierung in mehreren Tranchen nach Erreichen bestimmter technischer oder kommerzieller Erfolgsziele (,Milestones') erfolgt
- ▶▶ Gesellschaftsstruktur nach der Beteiligung
- ▶▶ Steuerungs- und Kontrollrechte des Investors: die Festlegung von Informations-, Entscheidungs- und Mitspracherechten sowie Zustimmungsvorbehalten

²¹ vgl. Europäische Kommission (2002), S.38

²² <http://boersenlexikon.faz.net/loi.htm> (14.05.2004), S.1



- ▶▶ Entgelt: die Bewertung der Beratungstätigkeiten des Business Angels in der Unternehmensentwicklung
- ▶▶ Künftige Finanzierung der Gesellschaft
- ▶▶ Anteilsveräußerung/Exit-Klauseln: Regelungen über eine spätere Veräußerung der Beteiligung („Exit“) sind im Beteiligungsvertrag unerlässlich.²³

Der Regelungsgehalt von Beteiligungsverträgen ist insgesamt recht komplex. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und zur Vermeidung etwaiger Unklarheiten im täglichen Geschäft ist es daher wichtig, dass die Zielsetzungen und Positionen der beiden Parteien klar festgelegt, verstanden und von der jeweils anderen Seite akzeptiert werden.

8. Beispiel eines Business Angels: Roland Koo

Auf der Tagung „new finance – Neue Finanzierungsformen für steirische Unternehmen“ am 26. April 2004 im Grazer Kongress, präsentierte sich Roland Koo als Business Angel.

Roland Koo verfügt über beide Flügel eines Business Angels. Einerseits besitzt er die notwendigen finanziellen Ressourcen für eine Beteiligung, andererseits blickt er auf die erforderliche Managementenerfahrung zurück.

Nach einem Studium der Elektronik an der TU Graz mit dem Spezialgebiet Nachrichtentechnik und Elektronik, arbeitete er als Designingenieur in der Schweiz, und bildete sich zur gleichen Zeit in Nachdiplomvorlesungen an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich weiter. Im Anschluss daran konnte er als Entwicklungsleiter fünf Jahre Managementenerfahrung in einem Unternehmen nahe Graz sammeln, bevor er sich dazu entschlossen hat zusammen mit einem Partner ein eigenes Unternehmen zu gründen. In diesem Betrieb war Roland Koo über einen Zeitraum von acht Jahren als geschäftsführender Gesellschafter tätig. Als Marktführer im Bereich kontaktloser Smart Cards und Hochfrequenz-Identifikationssysteme wurde das Unternehmen 1995 an Philips verkauft, wurde aber bis 1996 von Roland Koo weitergeführt. Seit 1996 ist Roland Koo als Business Angel tätig.²⁴

²³ www.kfw-mittelstandsbank.de/mportal/Finanzierung/d010/Beteiligungskapital/d (14.05.2004), S.1

²⁴ Steirische Wirtschaftsförderungs GmbH: Tagungsunterlagen, 26.04.2004

In den acht Jahren Tätigkeit als Business Angel hat er sich an 15 Unternehmen beteiligt und davon nur einen Ausfall erlitten. Parallel dazu war er Investor in verschiedenen Venture-Capital Fonds. Zurzeit hat er ein Portfolio von sieben Unternehmensbeteiligungen.

„Ein Unternehmen in der heutigen Zeit erfolgreich aufzubauen ist eine erhebliche Herausforderung“. Der Unternehmer muss Antworten auf Fragen wie der richtigen Strategie, den Eigenschaften des Produktes, der Positionierung des Wettbewerbs oder dem richtigen

Geschäftsmodell finden. Die Komplexität und Dynamik der Märkte, lange Entwicklungs- und Vorlaufzeiten und hohe Qualitätsanforderungen sind Beispiele für weitere unternehmerische Herausforderungen. „Die synergetische Zusammenarbeit von Unternehmer und Business Angel kann sehr helfen diese Herausforderungen zu meistern“.

Sowohl der Unternehmer als auch der Business Angel bringt seine persönlichen Attribute in die Partnerschaft ein. Auf der Seite des Unternehmers sind das beispielsweise sein Gestaltungswille, seine Vision, sein Mut oder seine Fachkenntnisse. Wenn der Business Angel auf der anderen Seite seine Erfahrung, Führungskompetenz und Lernkompetenz einbringt, können sich die Fähigkeiten ergänzen und kann ein erfolgsversprechendes Unternehmen gegründet und aufgebaut werden.

Vor allem der ‚Flügel‘ Erfahrung des Business Angels kann zu einer Beschleunigung von Lernprozessen führen, Fehlentwicklungen können möglicherweise frühzeitig erkannt werden, und Unterstützung und Beratung bei der Strategie- und Organisationsentwicklung geboten werden.

Seine Ziele als Business Angel definiert Roland Koo als dass er dem Unternehmen mit seiner Erfahrung „Hilfe zur Selbsthilfe“ bieten möchte, um dadurch einen „Beitrag zum Erfolg“ eines Unternehmens zu leisten. Als Gegenleistung für sein Engagement erwartet er sich den Aufbau eines größeren Erfahrungsschatzes durch „Unternehmerisches Lernen“ und einen „Return on Investment.“

Wichtige Tipps an Unternehmer für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem Business Angel beinhalten die Weitergabe von wichtigen Informationen an den Business Angel, die Aufnahmebereitschaft für Feedback und eine daraus resultierende Lernbereitschaft oder die

Anpassung der Erwartungshaltung dahingehend, als dass man nicht erwarten kann, dass der Business Angel dem Unternehmer die operative Arbeit abnimmt.

Für die Seite des Business Angels ist es nach Meinung von Roland Koo wichtig, dass man das Unternehmen nicht mit einer Vielzahl von unwichtigen Ratschlägen überhäuft, wohlüberlegte Fragen stellt die zum Denken anregen und vor allem auch nicht mit Lob und Anerkennung spart.

Da es sich um Risikobeteiligungen handelt erwartet sich Roland Koo einen Return on Investment im Bereich von 20-30% pro Jahr und eine höhere Rendite beim Exit nach einem Zeitraum von 5-10 Jahren.

Im Beteiligungsvertrag werden Kontroll- und Mitspracherechte klar geregelt. Das sind vor allem Entscheidungen bezüglich wesentlicher Kapitalmaßnahmen, einem eventuellen Strategiewechsel, der Besetzung wichtiger Managementfunktionen oder Änderungen des Geschäftsfeldes. Auch wenn er nicht am operativen Geschäft mitarbeitet ist der ständige Kontakt zum Unternehmen für ihn Teil des Konzepts.

Branchenkenntnisse eines Business Angels sind wichtig, machen aber laut Roland Koo nur etwa ein Drittel aus. Kenntnisse der allgemeinen Geschäftsprozesse betrachtet er als weitaus wichtiger und sollen etwa zwei Drittel der Erfahrung ausmachen.

Als Betätigungsfeld bevorzugt er technische Wachstumsunternehmen die ein Produkt herstellen und anstreben in ihrem Bereich Marktführer zu werden.

Business Angels wie Roland Koo findet man über die i²-Börse der Austria Wirtschaftsservice, über Veranstaltungen wie diese Tagung oder über Wirtschaftsförderungsstellen.

Als ein Fazit sollte man sich nach Meinung von Roland Koo folgendes merken: „Business Angels verleihen Flügel – diese annehmen und damit fliegen muss der Unternehmer jedoch selbst.“²⁵

²⁵ Koo, Roland: Tagung der Steirischen Wirtschaftsförderungs GmbH, 26.04.2004

9. Zusammenfassung

Aufgrund einer mangelnden Kreditvorgeschichte, fehlenden Sicherheiten und einem daraus resultierenden Zögern der Banken in riskante Neugründungen zu investieren stellt die Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten in der Seed- und Start-up Phase eines Unternehmens für viele junge Unternehmer eine große Herausforderung dar, die sich hindernd auf die Unternehmensentwicklung auswirken kann. Zusätzlich konnten viele Unternehmer vor der Unternehmensgründung wenig Erfahrung in den einzelnen Unternehmensfunktionen sammeln und brauchen externe Berater für einen erfolgreichen Unternehmensaufbau. Als erfahrene Unternehmer mit den notwendigen finanziellen Mitteln bieten Business Angels eine geeignete Möglichkeit diese Finanzierungs- und Erfahrungslücken zu schließen. Durch eine solche Partnerschaft kann die Überlebensquote von Unternehmen in der Anlaufphase erhöht werden. Darüber hinaus kann die Wirksamkeit der Investitionen von Business Angels eine Signalwirkung für die Beteiligung von Wagniskapitalfonds in einer späteren Unternehmensphase haben. Business Angels und Venture-Capital Gesellschaften stehen folglich nicht in Konkurrenz zueinander, sondern arbeiten vielmehr in einer Stufenfolge.

Von der grundlegenden Struktur her spricht man von einem informellen Business-Angel-Markt, da die Investoren meist auf Anonymität bedacht sind und über ihre Investitionstätigkeit größtenteils nur limitierte Auskunft erteilen. Demgemäß kann es sich für Unternehmer als schwierig erweisen passende Investoren für ihr Projekt zu gewinnen. Um die Hürden zur Beschaffung von Kapital zu mindern und das Unternehmertum zu fördern haben sich auf Initiative der Europäischen Kommission seit Mitte der 90er Jahre vermehrt Business-Angel-Netzwerke in Europa gebildet. Unter der Schirmherrschaft des European Business Angel Network (EBAN) bieten überregionale und nationale Business-Angel-Netze mit Hilfe von Matching-Diensten Unterstützung bei der Vermittlung von Business Angels an Unternehmer. In Österreich bietet die Börse der Austria Wirtschaftsservice (i²) eine Plattform für die Vermittlung von Unternehmen und Business Angels.

Roland Koo ist mit seinen beiden Flügeln Kapital und Unternehmensefahrung ein Beispiel für einen seit acht Jahren erfolgreich tätigen Business Angel. Einerseits sieht er die Motivation für eine Risikobeteiligung in einem höheren erwarteten Return on Investment als bei konventionellen Investitionen, als auch in der Unterstützung von Jungunternehmern bei der Organisationsentwicklung durch das Einbringen seiner Erfahrung.



10. Literaturverzeichnis

- May, John, Simmons, Cal: Every Business Needs an Angel – Getting the Money You need to Make Your Business Grow, Victoria, B.C. Canada 2001, Crown Publications Inc.
- Lüdke, Ulrike: Business Angels – Was sie bringen und wo man sie findet, Finance Magazin, Okt. 2001
- Steirische Wirtschaftsförderungs GmbH: Tagungsunterlagen, 26.04.2004
- Koo, Roland: Tagung der Steirischen Wirtschaftsförderungs GmbH, 26.04.2004
- http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/benchmarking_ba_de (09.05.2004), Europäische Kommission: Benchmarking des Business-Angel-Marktes, 2002
- www.eban.org/whatseban.htm (08.05.2004)
- www.bestmatch.co.uk/resources/facts (08.05.2004), National Business Angel Network, 2004
- www.awsg.at (31.04.2004), Hasch, Alexander: Verankerung des Business Angels im Beteiligungsvertrag, 2004
- www.awsg.at (12.05.2004), Jungreithmeir, Thomas: Bewertungsverfahren für kapitalgebende Business Angels unter Berücksichtigung des „zweiten Flügels“, 2004
- www.awsg.at (12.05.2004), Höbart, Johann: Nutzen und Bewertung von Know-how und Erfahrung des Business Angels, 2004
- www.awsg.at (11.05.2004), i² - Die Börse für Business Angels, AWS, 2004
- www.fh-hannover.de/businessangels (06.05.2004), Stedler, Heinrich R., Peters, Hans H.: Empirische Studie der FH Hannover zur Erforschung des Erfolgsbeitrages von Business Angels bei Unternehmensgründungen aus der Hochschule, Juli 2002
- <http://boersenlexikon.faz.net/loi.htm> (14.05.2004)
- www.kfw-mittelstandsbank.de/mportal/Finanzierung/d010/Beteiligungskapital/d (14.05.2004)