

# Smart Money von Business Angels für Start-ups

Dem Neudeutsch sei Dank, dass dieser Titel erklärungsbedürftig ist. Business Angels investieren doppelt oder gar dreifach: nämlich Kapital, Erfahrung und Zeit. Daher der Ausdruck Smart Money. Sie sind zusammen mit dem persönlichen Umfeld der Jungunternehmer oft an der frühen Kapitalbeschaffung eines neuen Unternehmens – eines Start-ups – beteiligt. Mit dem dabei investierten Seed Capital soll unter smarterer Betreuung durch die Business Angels ein florierendes Unternehmen heranwachsen.



Typische Business Angels verfügen über Kapital, Erfahrung und Beziehungen, welche sie idealerweise als Unternehmer oder Unternehmerin erworben haben. Sie stellen Kapital zur Verfügung unter der Bedingung, dass sie sich mit ihrem Know-how im Unternehmen einbringen können. Bild: Keystone

Institutionelle Kapitalgeber wie Banken und Wagniskapitalgesellschaften (Venture-Capital- und Private-Equity-Gesellschaften) engagieren sich selten in der Gründungsphase eines Unternehmens. Neuerdings suchen Banken jedoch die Zusammenarbeit mit Business Angels, um deren Erfahrung zu nutzen. Dabei werden Bankfinanzierungen zunehmend vom Engagement der Business Angels abhängig gemacht, indem sogenannte Matching Funds verlangt werden.

## Der typische Business Angel

Typische Business Angels verfügen über Kapital, Erfahrung und Beziehungen, welche sie idealerweise als Unternehmer oder Unter-



**Martin Wettstein**  
Präsident Business Angels  
Schweiz

nehmerin erworben haben. Sie sind bereit, unter der Bedingung Kapital zur Verfügung zu stellen, dass sie sich mit ihrem Know-how im Unternehmen einbringen können. Somit ist die nötige Zeit, um ein Unternehmen zu begleiten, ein weiteres Erfordernis. Ziel ist, Jungunternehmen zu starten, zu entwickeln, zu etablieren und schliesslich für spätere Investoren attraktiv zu machen. Gleiches gilt für jüngere Unternehmen in Wachstums-, Restrukturierungs- oder Sanierungsphasen. Vielfach ist das Saatkapital ungenügend, um mit einem neuen Produkt oder einer neuen Dienstleistung einen signifikanten Marktdurchbruch zu schaffen, insbesondere wenn dieser auf internationaler Ebene gelingen soll. Für solche weiteren Finanzierungsrunden kann das Jungunternehmen die Erfahrung und das Beziehungsnetz der Business Angels ebenfalls nutzen.

Business Angels können Einzelpersonen sein oder aber sich mit Gleichgesinnten organisieren. Letzteres ist der Fall beim Verein Business Angels Schweiz, der je eine Sektion in der Deutsch- und in der Westschweiz unterhält. Daneben gibt es in der Schweiz eine Handvoll weiterer Vereinigungen (siehe

*Kasten 1*) sowie verschiedene Einzelveranstaltungen und Wettbewerbe mit ähnlichen Zielen.

### Das typische Jungunternehmen

Jeder Business Angel trifft seine Investitionsentscheide nach eigenen Kriterien. Allgemein dürften aber folgende Anforderungen gelten:

- Es besteht ein grosses Marktbedürfnis, vorzugsweise weltweit.
- Das Produkt oder die Dienstleistung ist in grossem Umfang multiplizierbar.
- Die Business Angels sind von den Fähigkeiten der Jungunternehmer überzeugt.
- Das Unternehmen lässt sich in einem übersichtbaren Zeitraum so weit entwickeln, dass es andere Investoren interessiert.

Der traditionelle Gewerbebetrieb ist also nichts für Business Angels. Vielmehr sind technische und naturwissenschaftliche Innovationen in verschiedensten Branchen gefragt, welche sich innert absehbarer Frist zur Marktreife entwickeln lassen. Die Jungunternehmer bringen in der Regel das technische, die Business Angels eher das betriebliche Know-how ein.

### Ziel ist das gewinnbringende Exit

Business Angels engagieren sich meistens auf eine bestimmte Zeit in einem Unternehmen. Ziel ist wie erwähnt der Aufbau des Unternehmens, um sich nach getaner Arbeit wieder zu verabschieden – im Fachjargon das Exit. Zwischen Investition und Exit liegt immer ein gutes Stück Arbeit. Ein Exit kann verschiedene Formen annehmen. Vor allem im angelsächsischen Raum ist der bevorzugte Ausstieg der Börsengang (Going Public) oder der Verkauf an eine Venture-Capital-Gesellschaft. Eine weitere Variante ist der Verkauf an einen Mitbewerber oder strategischen Partner (im Szenenjargon Trade Sale).

### Wie läuft das?

Kapitalsuchende Jungunternehmen melden sich bei den Business Angels. Grundanforderung ist ein umfassender Geschäftsplan. Ein Auswahlgremium entscheidet alsdann, ob eine Geschäftsidee den übrigen Mitgliedern vorgestellt werden soll. Im Fall der Business Angels Schweiz präsentieren die Jungunternehmen im gediegenen Rahmen der monatlichen Dinner Meetings in Zürich und Lausanne ihre Vorstellungen, wie sie ihre Geschäftspläne umsetzen wollen, und stellen sich den Fragen der Teilnehmer. Bei Interesse

der versammelten Mitglieder werden Folgetreffen vereinbart, wo der Geschäftsplan detailliert hinterfragt wird und auch Aussagen anhand der Unterlagen geprüft werden (die sogenannte Sorgfalts- oder Due-Diligence-Prüfung). Dabei können insbesondere Fragen des geistigen Eigentums (Patente, Betriebsgeheimnisse) im Vordergrund stehen. Die Business Angels verpflichten sich dabei zur vertraulichen Behandlung der Informationen. Diese Prüfung dient natürlich auch dazu festzustellen, ob die persönliche Chemie zwischen Jungunternehmern und Business Angels stimmt.

Konkretisiert sich das Interesse weiter, werden die Bedingungen einer Beteiligung ausgehandelt. In diesem Zusammenhang interessiert insbesondere die Bewertung der geleisteten Vorarbeit im Vergleich zu dem von den Business Angels einzubringenden Kapital. Das Resultat dieser Verhandlungen sind die Kapitalanteile der Parteien. Nebenbestimmungen betreffen Vorkaufs- und Mitverkaufsrechte, Anti-Verwässerungsklauseln und Ähnliches in einem Aktionärsbindungsvertrag. Ist man sich einig, so kann die Zusammenarbeit beginnen. Der Samen wird gesät, das wachsende Unternehmen begleitet. Wenn mehrere Business Angels aus einer Vereinigung investieren, so küren diese meistens einen Kollegen oder eine Kollegin, welche das Unternehmen besonders eng betreut. Dies kann als Mitglied des Verwaltungsrats oder gar als Verwaltungsratspräsident sein. Der Verwaltungsrat nimmt in der Startphase von Unternehmen oft die eigentliche Geschäftsführung wahr.

### Ein Aufruf

Business Angels erfüllen eine volkswirtschaftlich wertvolle Rolle. Sie sind am Puls des wirtschaftlichen Geschehens, insbesondere der Innovationen. Erfahrene und investitionsfähige Persönlichkeiten sind eingeladen, sich ebenso als Business Angels in jungen Unternehmen – oft initiiert von jungen Leuten – zu engagieren. ■

Kasten 1

#### Vereinigungen von Business Angels in der Schweiz

[www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)  
[www.startangels.ch](http://www.startangels.ch)  
[www.biobac.angelgroups.net](http://www.biobac.angelgroups.net)  
[www.bisangels.ch](http://www.bisangels.ch)  
[www.cti-invest.ch](http://www.cti-invest.ch)  
[www.go-beyond.biz](http://www.go-beyond.biz)  
[www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)  
[www.venture.ch](http://www.venture.ch)