



Toni Birrer

Dorian Selz

Christian Fischer

Nektoon (Squirro)  $\uparrow$ 109%  
5. Rang

Bcomp  
 $\uparrow$ 87%  
7. Rang

# Himmlicher Geldsegen

**Business Angels** Sie sorgen für sonst schwer erhältliches Fremdkapital. Ihre Ansprüche sind allerdings hoch.

FREDY HÄMMERLI

Sie haben eine tolle Geschäftsidee? Vielleicht schon einen detaillierten Businessplan für Ihre künftige Dienstleistung oder einen Prototyp, den es nun zu entwickeln gilt? Dann steht einer Geschäftsrundung und dem baldigen Marktauftritt eigentlich nichts mehr im Wege – wäre da nicht die leidige Geldfrage. Den meisten Neunternehmern fehlen die finanziellen Mittel, um ihre Ideen auch umsetzen und zur Marktreife bringen zu können. So beginnt der oft mühsame Weg zu Familienangehörigen und Freunden mit der Bitte um finanzielle Unterstützung – «friends, family and fools», wie sie mit leicht spöttischem Unterton in der Start-up-Szene heissen.

Doch es gibt auch professionelle Formen der Finanzierung. In dieser frühen Phase der Unternehmensgründung sind es vor allem Privatinvestoren, die sich für Startups engagieren, die sogenannten Business Angels (siehe Box). Viele von ihnen sind auf einzelne Branchen oder Regionen spezialisiert und kennen ihre Geschäftsfelder genau. Oft waren sie früher selbst in dieser Branche aktiv.

Üblicherweise engagieren sie sich mit Beträgen zwischen 5000 und 250 000 Franken, helfen aber auch mit ihrem Beziehungsnetz und ihrem Know-how. Für kleinere Beträge bieten sich Crowdfunding-Plattformen an, die bei einer grossen Zahl von Kleinanlegern Risikokapital sammeln.

Gründer und Business Angel lernen sich meist an Veranstaltungen kennen, die von spezialisierten Vereinen organisiert werden, so etwa bei den Business Angels Schweiz, bei b-to-v Partners, Go Beyond (siehe Interview) oder CTI Invest, der Förderagentur des Bundes (KTI). Sie führt auf ihrer Website auch eine Liste mit direkt kontaktierbaren Business Angels. B-to-v Partners beispielsweise schaut sich pro Jahr rund 2500 Projekte an, von denen es etwa fünfzig in die Phase der Beteiligungsprüfung, des sogenannten Screening, schaffen.

## Harte Selektion

Beim Auftritt vor Investoren gilt es, eine überzeugende Geschäftsidee, einen fundierten Businessplan und vor allem auch sich selbst zu präsentieren. Denn «nur wenn alle drei Komponenten wirklich

stimmen, besteht die Chance, Investoren zu finden», weiss Sven Eppert vom Start-up-Beratungsunternehmen em2 in Basersdorf ZH. Und das geschieht nur gerade in jedem vierten oder fünften Fall.

Basis für eine erfolgreiche Investorensuche ist eine erfolgversprechende, innovative Geschäftsidee, im Idealfall ein Geschäftsmodell, das es so noch nicht gibt. Doch die gute Idee alleine genügt einem Business Angel nicht: Er verlangt ein starkes Team hinter der Idee, möglichst mit Branchenerfahrung, vor allem aber mit dem unbedingten Willen zum Erfolg. Unerschütterlicher Glaube an die Zukunft, Sechzig-Stunden-Woche und ein Hungerlohn gehören zumindest in der Anfangsphase dazu. «Nichts rentiert für Business Angels weniger als Investitionen in einen gehobenen Lebensstil der Gründer», weiss Pascal C. Kocher, Managing Partner beim Beratungsunternehmen Swissminds in Düringen FR und selbst Business Angel.

Erst in zweiter Linie befasst sich ein Business Angel mit dem Businessplan. Dann dafür umso genauer. Die getroffenen Annahmen müssen mit Marktstudien gut

gestützt, die Projektionen in die Zukunft plausibel sein. Optimismus gehört dazu, Illusionen sind dagegen wenig hilfreich. Dies gilt insbesondere für die ersten ein bis zwei Jahre. Für diesen Zeitraum müssen die Zahlen und Daten möglichst hart sein. An ihnen wird das Startup gemessen – und im Zweifelsfall rasch wieder versenkt.

Die fantasievollen Hochrechnungen auf die weiteren Jahre wird ein versierter Investor ohnehin bloss mit einem Lächeln quittieren.

Wichtiger Bestandteil des Businessplans sind klare Vorstellungen über die Anwendungsbereiche des neuen Produkts, eine fundierte Markt- und Wettbewerbsanalyse sowie ein überzeugendes Marketingkonzept. Fehlt auch nur eines dieser Elemente oder vermögen sie nicht zu überzeugen, wendet sich das Interesse der potenziellen Investoren rasch dem nächsten Kandidaten zu.

So geschienen beispielsweise an einem Präsentations-Event von Business Angels Schweiz: Voller Enthusiasmus erzählte ein Kandidat, dass er sich bereits im Silicon Valley umgesehen habe und sogar Google Interesse an seinem Projekt gezeigt habe.

Als die Business Angels allerdings nachhaken und wissen wollten, was denn die konkreten Anwendungsmöglichkeiten seines Systems seien, musste der Gründer passen. Über ein «Robotik, Virtual Reality oder Smart Glasses» kam er nicht hinaus. «Kann ein Gründer den konkreten Einsatz nicht klar definieren, ist das ein No-Go», weiss Jan Fülischer von Business Angels Schweiz.

«Irritierend ist, dass sehr oft das Geschäftsmodell erklärt und gleich auch schon der mögliche Exit angedacht wird – verbunden mit einer fantasievollen Bewertung», sagt Business-Angel René Trauffer aus Rothrist AG. Mit Facebook, Google oder Snapchat vor Augen haben viele Neugründer oft eine völlig übertriebene Vorstellung vom Wert ihres Unternehmens oder besser gesagt ihrer Idee. Sie rechnen mit Discounted-Cashflow-Methoden, die für ein Startup unbrauchbar sind. Ein Investor macht sich angesichts des Risikos ganz andere Überlegungen:

- Wie viel Geld muss ein Experte aus der Branche aufwenden, um gleich weit zu kommen?
- Wie viel Geld wurde bisher für das Projekt aufgewendet?
- Wie viel Gewinn wird das Unternehmen in den ersten zwei Jahren nach Markteintritt bringen? Diesen Wert wird er mit einem Faktor zwischen drei und zehn multiplizieren, um einen vernünftigen Preis zu kalkulieren.

## Der grosse Schub

Ist der Start trotz aller Hürden geglückt und tritt das Unternehmen in die Expansionsphase, verändern sich die finanziellen Bedürfnisse. Nun sind Kredite und Darlehen der Bank gefragt, die sie nach einer Risikoprüfung gegen Sicherheiten oder auf der Basis der bisherigen Geschäftsentwicklung vergibt. Das können auch Mezzanine-Kredite sein, eine Mischung aus Risiko- und Fremdkapital.

Für den ganz grossen Auswärtsschritt bieten sich neben der Bank auch Beteiligungsunternehmen im Bereich Private Equity an. Diese sogenannten Venture Capitalists investieren mit einem Zeithorizont von meist etwa sieben Jahren, um ihre Beteiligung dann wieder zu verkaufen oder um das Unternehmen an die Börse zu bringen. So viel Zeit braucht es in aller Regel, bis aus dem einstigen Samen ein starker Baum geworden ist.

## «Zeitbedarf wird oft unterschätzt»



Brigitte Baumann  
Go Beyond  
Early Stage  
Investing

In welcher Phase kann ein Startup einen Business Angel kontaktieren?

**Brigitte Baumann:** Am besten können wir helfen, wenn das Startup bereits über Prototypen – oder, wenn es um Hightech geht, über die ersten Kunden – verfügt. Wir helfen den Unternehmern dann, ihr Geschäftsmodell zu prüfen, anzupassen und zu skalieren.

Nach welchen Kriterien investieren Sie?

Das Wichtigste sind das Team und die Unternehmensphilosophie. Ich suche vor allem visionäre Menschen, die «strassentauglich» sind, also den nötigen Intellekt und die Macherqualitäten in sich vereinen. Sie sollten hartnäckig sein und spüren, wann sie zuhören müssen. Und natürlich müssen sie ihre Branche kennen und wissen, wie und wo man dort investieren kann.

Was ist für Sie ein No-Go?

Wenn der Unternehmer kein persönliches Vermögen einbringt, er sich nicht vollständig mit seiner Branche identifiziert und deshalb nicht mit Herzblut dabei ist. Dann verliere ich das Vertrauen in den Unternehmer.

Welche typischen Fehler begehen Unternehmer während der Gründung? Sie unterschätzen, wie lange es dauert, bis das Unternehmen Fuss gefasst hat und die Finanzierung steht. Sie konzentrieren sich nicht genug auf den Kundennutzen und den richtigen Marktzugang.

INTERVIEW: FREDY HÄMMERLI

## ADRESSEN

### Schweizer Business Angels

#### Organisationen

- CTI Invest (Förderagentur des Bundes/KTI): [www.cti-invest.ch](http://www.cti-invest.ch)
- European Business Angels Network (europäischer Dachverband): [www.eban.org](http://www.eban.org)
- Institut für Jungunternehmen (IFJ): [www.ifj.ch](http://www.ifj.ch); Startwerk (Blog des IFJ): [www.startwerk.ch](http://www.startwerk.ch); Venturelab (Accelerator des IFJ): [www.venturelab.ch](http://www.venturelab.ch)
- Seca (Schweizer Dachverband): [www.seca.ch](http://www.seca.ch)

#### Plattformen

- 3wventures: [www.3wventures.com](http://www.3wventures.com)
- A3 Business Angels & Mentoring Club [www.a3angels.ch](http://www.a3angels.ch) (EPFL)
- Angel Investment Network: <https://de.angelinvestmentnetwork.ch/>
- BioValley Business Angels Club: [www.biobach](http://www.biobach)

- b-to-v Partners: [www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)
- Business Angels Switzerland (BAS): [www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)
- Go Beyond Early Stage Investing: [go-beyond.biz](http://go-beyond.biz)
- investiere venture capital: [www.investiere.ch](http://www.investiere.ch)
- MyCapital: [www.mycapital.com](http://www.mycapital.com)
- MSM group: <http://msmgroup.ch>
- StartAngels Network: [www.startangels.ch](http://www.startangels.ch)
- startup: [www.startup.ch](http://www.startup.ch)
- Startupticker: [www.startupticker.ch/en/home](http://www.startupticker.ch/en/home)
- Swiss ICT Investor Club: [www.sictic.ch](http://www.sictic.ch)

#### Crowdfunding

- c-crowd: [www.c-crowd.com](http://www.c-crowd.com)
- Beedoo: [www.beedoo.ch](http://www.beedoo.ch)
- Kickstarter: [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)
- ProjektStarter: [www.projektstarter.ch](http://www.projektstarter.ch)