

FAQ (Häufig gestellte Fragen) zu Business Angel

Ein Business Angel (BA) ist eine vermögende und/ oder sachkundige Privatperson, die Forschungen oder Erfindungen finanziert, indem dieser sich als Risikokapital-Geber an einem Start-up/ Seed – Unternehmensprojekt beteiligt, es fördert bzw. mit Rat zur Seite steht.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass Start-up's auf diesem Wege bessere Chancen haben als durch die Betreuung seitens (vieler Abteilungen) einer Bank. Diese Erkenntnis wiederum hat dazu geführt, dass Banken unter Umständen Business Angel's vermitteln oder gar als Inkubator tätig werden. Hochgerechnet lag das Volumen der Beteiligungen der Business Angel im Jahre 2007 in Deutschland bei etwa 400 Millionen Euro, im Vergleich dazu liegt das Volumen in den USA bei 25 bis 50 Milliarden US-Dollar pro Jahr.

Business Angels werden mit ihren Beteiligungen meistens kurz nach oder sogar schon während der Gründung aktiv, also in einer Phase (Seed), die im jungen Unternehmen mit einer hohen Dynamik verbunden ist.

Unterschiede zwischen Business Angel und Venture Capital Beteiligungsgesellschaften:

Kriterium	Business Angels	VC-Gesellschaften
Investitionsphase:	Seed- oder Start-up-Phase, selten in späteren Phasen	Grundsätzlich alle Phasen, Vorliebe aber für spätere Phasen
Investitionssumme:	Eher klein (max. 500.000 Euro)	Meist hoch (kleine Beträge aus Rentabilitätsgründen unattraktiv)
Investitionsradius:	Geografischer Umkreis von etwa 100 km	Ohne örtlichen Bezug, aber stark auf Ballungsräume konzentriert
Investitionsbranche:	Wenige Branchen, nur Branchen mit persönlicher Erfahrung	Viele Branchen, vorzugsweise Wachstumsbranchen (High-Tech)
Investitionsintention:	Gewinnziele, Freude am Aufbau, Hilfestellung für Freunde und Jungunternehmer	Monetäre Ziele, Streben nach Gewinnmaximierung
Betreuungsintensität:	Sehr hoch durch Konzentration auf eine oder wenige Firmen	Vergleichsweise gering durch umfassendes Portfolio
Formalisierungsgrad der Zusammenarbeit:	Weniger hoch, laufende Berichterstattung weniger wichtig	Relativ hoch, laufende Berichterstattung sehr wichtig
Raschheit der Entscheidung:	Rasch, da private Entscheidung und keine Aufsichtsratsstrukturen	Weniger rasch, da Zustimmung des Investmentkomitees nötig
Zieldefinition:	Weniger genau definiert	Klare Definition von Milestones
Involvierung in das Management:	Relativ intensiv, mehrere Aufgaben im Tagesgeschäft	Vorwiegend in Beiräten, kein Tagesgeschäft
Dominierende Risikoart:	Agencyrisiko > Marktrisiko (Überwindung durch Vertrauen)	Marktrisiko > Agencyrisiko (Überwindung durch Studien)

Typen von Business Angel' s:

Typ	Charakteristika	Eignung
„God-father“	<ul style="list-style-type: none"> • meist 50 bis 65 Jahre alt, wohlhabend • verfügt über eigene Geschäftserfahrung • besonders kritisch bei der Auswahl der von ihm finanzierten Beteiligungsunternehmen • stellt neben Geschäftserfahrung im Vergleich zu anderen Angels besonders viel Risikokapital zur Verfügung • umfassender Business Plan als Voraussetzung 	<ul style="list-style-type: none"> • bei besonders hohem Kapitalbedarf • bei geringer Bereitschaft des Entrepreneurs zur massiven Abgabe von Stimmrechten
„Cousin Randy“	<ul style="list-style-type: none"> • mit dem Entrepreneur verwandt, arbeitet aktiv mit • jung, aber gleichzeitig in der Branche erfahren • erkennt das Beteiligungsrisiko und verlangt genaue Projektdokumentation und umfassenden Business Plan • begnügt sich mit einem Minderheitsanteil • erwartet geringere Renditen, generell zufriedener 	<ul style="list-style-type: none"> • bei Wunsch nach aktiver Mitarbeit durch den Business Angel • bei geringeren Kapitalerfordernissen • Finanzierungsaufbringung bei Verwandten
„Business Tycoon“	<ul style="list-style-type: none"> • Multimillionär und in vielen Fällen selbst Unternehmer und/oder Industrieller • investiert sehr große Summen, vorzugsweise in die Branchen Finanz, Versicherung, Immobilien • informiert sich durch ein Netzwerk an Geschäftspartnern und Freunden • verlangt die Erstellung detaillierter Business Pläne 	<ul style="list-style-type: none"> • bei Finanzierungen in den genannten Branchen • bei besonders hohem Kapitalbedarf
„High-Tech Angel“	<ul style="list-style-type: none"> • wohlhabender Manager oder Unternehmer • investiert in Wachstumsunternehmen mit geringer durchschnittlicher Größe • hohes Eigeninteresse an Investitionsmöglichkeiten • informelle Information über Freunde • Co-Investments mit anderen High-Tech Angels • intensive Beteiligung an der Unternehmensführung, profitiert von seiner Branchenerfahrung • relativ langer Investitionshorizont 	<ul style="list-style-type: none"> • bei Wachstumsunternehmen mit sehr langfristiger und keiner kurzfristigen Gewinnperspektive • bei Wunsch nach aktiver Mitarbeit durch den Business Angel
„Stockholder“	<ul style="list-style-type: none"> • freiberuflich tätiger Akademiker (Arzt, Rechtsanwalt, Steuerberater), kein Wissenschaftler oder Ingenieur • kleine Beteiligungsbeträge als Co-Investor • geringe Geschäfts- und unternehmerische Erfahrung, verlässt sich auf die Tipps von Freunden • begnügt sich mit geringeren Unternehmensanteilen und niedrigeren Renditen • involviert sich kaum in die Geschäftsführung • Folgeinvestitionen in den gleichen Branchen 	<ul style="list-style-type: none"> • bei Nichtangewiesensein auf Fachwissen und aktive Mitarbeit des Business Angels