



Dealtales zum „Business Angels Jahr 2010“ Geschichten, die Freude machen

Dealtale Nr. 1:

Das Unternehmen: SchulLV GmbH

Der Business Angel: Andreas Ritter

Noch Studenten, aber bald Marktführer: mit Lernportal für Schüler und Lehrer

„Warum ist da niemand vorher draufgekommen?“ Diese Frage stellt man sich bei der Geschäftsidee von SchulLV. Der Kenner weiß: Das ist eine gute Frage, denn sie deutet an, dass aus dem Unternehmen etwas werden könnte. SchulLV bietet im Internet Prüfungs- und Übungsaufgaben mit Lösungen und Skripten zum individuellen Lernen an, zunächst in Mathematik, bald auch in anderen Fächern. Die Aufgaben gibt es ohne zu bezahlen, die Lösungen nicht. Lehrer können das Material oder eigene Lernmittel online für ihre Klassen nutzen.



Oliver Witt

Wie es zur Gründungsidee und zur Einschaltung eines Business Angels sowie über Erfolge, Probleme und Visionen, darüber interviewte BANDquartal die vier Gründer Mathias Junker, Oliver Witt, Matthias Kimmig und Martin Rösch sowie ihren Business Angel Andreas Ritter.

Wie ist der Kontakt zum Business Angel zustande gekommen?

Oliver Witt: Wir haben uns überlegt: „So, nun wollen wir also richtig Gas geben. Aber dafür brauchen wir doch sicher Geld! Lass uns einfach mal googeln.“ So kamen wir über die BAND-Website auf den Begriff Business Angel. Mit einem weiteren Suchbegriff entdeckten wir über die

BAND-Website das Cyberforum in Karlsruhe. Also haben wir dort angerufen und wurden gleich in den Elevator Pitch aufgenommen, obwohl wir keinerlei schriftlichen Businessplan vorliegen hatten. Beim Elevator Pitch des Cyberforums Karlsruhe sind wir erstmals unserem Business Angel Andreas Ritter begegnet.

Warum gerade dieser Business Angel?

Mathias Junker: Wir hatten den Eindruck, dass er sehr kompetent ist und auch eine gewisse „Machtaustrahlung“ (positive Macht) hatte. Wir wollten unsere Idee mit jemand Professionellem durchziehen. Auch seine berufliche Vorgeschichte war entscheidend.

Warum gerade dieses Investment?

Andreas Ritter, Business Angel: Eine sehr interessante und innovative Idee mit einem funktionierenden Geschäftsmodell und einem viralen Wachstumspotential. Ein junges, sehr engagiertes und begeisterndes Team. Außerdem: geringer Kapitalbedarf, erprobtes Geschäftsmodell. Meine Erwartung an das Unternehmen ist der Aufbau eines europaweiten Lernportals.



Andreas Ritter
Business Angel

Wie lange hat es gedauert von der ersten Begegnung bis zur Unterzeichnung des Beteiligungsvertrags?
Martin Rösch: Wenige Wochen. Anfang 2009 wurde der Beteiligungsvertrag geschlossen.

Welche zentralen Fragen mussten geklärt, welche Hürden überwunden werden?

Matthias Kimmig: Wie hoch die Beteiligung sein sollte. Letztlich war es ein Ticket im fünfstelligen Bereich und unser Managing-Team hält die deutliche Mehrheit. Die einzige Hürde war, die Kollegen unseres Business Angels – es sind noch drei weitere Investoren an Bord - in wenigen Sätzen zu überzeugen.



Gab es kritische Momente, in denen die Beteiligung zu scheitern drohte?

Matthias Kimmig: Wissen Sie, als Pädagogikstudent stellt man sich einiges zu einfach vor. So haben wir uns einige Fauxpas erlaubt, wie beispielsweise die mehrmalige Änderung des geschätzten Unternehmenswerts... Unsere Investoren gaben uns ‚aufs Dach‘, damit hatte sich die Sache dann aber auch erledigt.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem Business Angel?

Martin Rösch: Wir sollten erst mal lernen Geld zu verdienen, was wir innerhalb kurzer Zeit - nach mehreren Höhen und Tiefen - dann auch erreichten. Unsere Investoren ließen uns erst mal machen, was im Nachhinein betrachtet auch zwingend notwendig war. Am Anfang Meeting statt. Hier hat unser BA uns lassen. Das war wichtig, damit wir gelernt wortlich sind und nicht die Investoren. Das Studenten aber nicht. Heute findet alle statt, in dem wir berichten. Aus dem sich der BA komplett heraus, was auch gut auf eigenen Beinen zu stehen. Nebenbei: Die Chemie zwischen Unternehmerteam auf jeden Fall.



fand alle paar Wochen ein jedoch eher erzählen haben, dass WIR verantwortet sich trivial an, ist es für paar Monate ein Meeting operativen Geschäft hält so ist. So lernen wir selbst Wir verstehen uns sehr gut, und Business Angel stimmt

Wurden die gesetzten Meilensteine erreicht?

Mathias Junker: Ja, wir haben die Meilensteine bisher erreicht. Der letzte Meilenstein lautete „80 Schulen“, wir hatten 77 Schulen erreicht. In der Pionierphase muss man einiges ausprobieren. Trial and Error lautet die Devise. Allerdings nur solange, bis man eine erste Grundpositionierung erreicht hat. Dann muss man lernen mit kleinen aber klar definierten Zielen zu arbeiten. Sonst verzettelt man sich und arbeitet ohne Klarheit.



Gab es Krisen? Wie reagieren der Business Angel und das Unternehmerteam in Krisen?

Mathias Junker: Ja es gab so einige Krisen, wie das in einem Studentenunternehmen nun mal so ist. Doch auch hier ließen uns unsere Investoren selbst reden und mischten sich nicht groß ein.

Wo steht das Unternehmen heute?

Matthias Kimmig: 85 Schulen mit 6.000 Schülern haben sich einen Zugang gekauft. Das haben wir innerhalb von fünf Monaten erreicht. Wir sind sehr zufrieden. Wobei wir für uns eigentlich die Regel definiert haben, dass man nicht zufrieden sein sollte! Sonst kommt man nicht in die Gänge.

Was ist die aktuelle Herausforderung und wo steht das Unternehmen in 20 Jahren?

Oliver Witt: Aktuell: Den Rollout in Deutschland hinzubekommen! In 20 Jahren? Die Marktführerschaft im deutschsprachigen Raum

BAND Sponsoren und Förderer

