



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

BAJ 2010 Dealtale Nr.2:

Das Unternehmen: „Wohnen im Alter Internet GmbH“, Karlsruhe

Der Business Angel: Tim Stracke, Frankfurt

Das Netzwerk: Business Angels CyberForum, Karlsruhe

Wer da sagt, „Krisen gehören zu jedem jungen Unternehmen“, „Neupositionierung ist in der Phase der Unternehmensgründung unerlässlich“ oder „ohne Businessplan kein Business Angel“, wer glaubt, dass nur Geschäftsideen mit einem deutlichen Alleinstellungsmerkmal – möglichst ohne Wettbewerber - am Markt erfolgreich sein können, wird mit Staunen feststellen, dass Business Angel Engagements auch ganz anders sein können.

Der Business Angel Tim Stracke

- will gute Ideen unterstützen und Geld verdienen. Dabei soll es sich um ein Internetgeschäftsmodell handeln, möglichst nicht zu kompliziert, dafür aber adressiert an einen großen wachsenden Markt.
- setzt auf ein exzellentes Team und auf zielstrebige Umsetzung.
- erwartet von seinem Beteiligungsunternehmen nicht weniger als die Übernahme der Marktführerschaft im deutschsprachigen Raum.

Die Wohnen im Alter Internet GmbH

- erfüllt die Beteiligungskriterien des Business Angels.
- ist eine Online-Plattform für Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen im deutschsprachigen Raum.
- bietet zielgerichtete Suchfunktionen, um Transparenz und Vergleichbarkeit der Angebote hinsichtlich individueller und regionaler Bedürfnisse zu sichern.
- bietet Heimbetreibern ein effektives Marketinginstrument, um die Präsenz der Senioreneinrichtungen im Internet zu erhöhen, Vertrauen zu schaffen und neue Bewohner zu finden.

Nur vier Monate bis zum Beteiligungsvertrag und bis zur Gründung

- Das Gründerteam und der Business Angel treffen sich im April 2008 an der Universität Karlsruhe, man kannte sich aus einer früheren Tätigkeit.
- Noch ist kein Businessplan vorhanden.
- Man spricht über das Geschäftsmodell, entwickelt es weiter,
- erstellt gemeinsam einen Businessplan,
- definiert die Meilensteine für das erste Geschäftsjahr 2008/2009,
- der Business Angel prägt die Geschäftsidee maßgeblich.
- Kritische Momente, in denen die Beteiligung zu scheitern drohte, gab es nicht.
- Im August 2008 wird das Unternehmen gegründet und der Beteiligungsvertrag geschlossen.

Der Beteiligungsvertrag

- legt fest, dass sich das Auszahlen des zugesagten Business Angel Kapitals am Erreichen der Meilensteine orientiert, auch
- Exitregelungen werden aufgestellt, die sich auf Mitverkaufsrechte und –pflichten sowie auf Vorverkaufsrechte beziehen.

Die Beteiligungsverhältnisse setzen auf Teamwork

- Tim Stracke erhält bei Gründung eine Minderheitsbeteiligung und
- erwirbt in der ersten Finanzierungsrunde weitere Anteile. Ebenfalls beteiligt sind
- Vincentz Network, ein renommierter Fachverlag in der Altenhilfebranche,
- die Kühlhaus AG, eine anerkannte Internetagentur mit Schwerpunkt Usability und
- weitere Business Angels mit Schwerpunkt Internetinvestments.

Der Business Angel bringt deutlich mehr ein als „nur“ Kapital.

- Er hat den Vorsitz im Beirat des Unternehmens,
- ist regelmäßig vor Ort bzw. steht in telefonischem Kontakt mit der Geschäftsführung,
- kennt die Entwicklung des Unternehmens und
- bringt seine fachspezifischen Kenntnisse, seine Kontakte und Erfahrungen ein

Was der Business Angel nicht tut.

- Er greift nicht ins operative Geschäft ein.

Was der Business Angel erwartet:

- messbaren Erfolg
- (kurzen!) monatlichen Bericht
- Reporting in den Beiratssitzungen

Das Unternehmen hat sich im ersten Jahr wie erwartet entwickelt und ist auf Erfolgskurs

- die gesetzten Meilensteine wurden erreicht,
- Krisen blieben bisher aus.
- Wohnen im Alter hat die Konkurrenz bereits hinter sich gelassen und ist die führende Online Plattform unter den Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen im deutschsprachigen Raum mit
- monatlich sechsstelligen Nachfragerzahlen.
- wachsende Mitarbeiterzahl mit inzwischen sechs Festangestellten und sieben Aushilfskräften, für 2010 sind weitere Anstellungen geplant.

Die aktuellen Herausforderungen:

- erreichen der Profitabilität in 2010,
- dem Wettbewerb immer eine Nasenlänge voraus sein,
- die Marktführerschaft behalten,
- auch angesichts neuer Wettbewerber aus anderen Bereichen (Gelbe Seiten, Städteportale etc.), die es immer wieder geben wird, weil die Eintrittsbarrieren gering sind.

Und das ist das Erfolgsrezept

- Unternehmerteam und Business Angel ziehen an einem Strang
- verstehen sich als Einheit,
- das Zusammenspiel ist pragmatisch und konstruktiv,
- von Respekt gekennzeichnet,
- jeder weiß, dass der jeweils andere in der gegenseitigen Anregung für das erfolgreiche Fortkommen des Unternehmens unerlässlich ist.

BAND Sponsoren und Förderer

