



SCHÖNE NEUE MATCHINGWELT Real oder Digital?

Foto: © ra2 studio – fotolia.de

Inhalt

Editorial	1
<i>Sigrid Rögner, Corinna Albrecht</i> Der Mehrwert von Matchingveranstaltungen	3
<i>Uwe Kessel</i> Coopetition Reinvented – Neues Business Angel Netzwerk für „Entrepreneur Angels“	6
<i>Ken Gatz</i> Deal-Plattformen: Förderung von operationeller Effizienz im Start-up-Finanzierungsprozess	8
<i>Will Brown</i> Powering The Entrepreneurial Ecosystem	10
<i>Interview mit René Seifert</i> Curated Crowdfunding: Hier sind Angels gefragt.....	11
<i>Jörg Diehl</i> Zielgruppenspezifisches Crowdfunding erleichtert Kooperation mit Angels.....	14
<i>BANDquartalsfrage</i> Statements von Angels zu Matching- und Crowdfundingplattformen	16
Impressum.....	18

Wie findet ein Business Angel passende Start-ups, in die es sich zu investieren lohnt? Neben dem persönlichen Netzwerk war die Antwort lange klar: regionale Business Angels Netzwerke sind die Instanz in Deutschland, wenn es um das Matching von Start-ups und Angels geht.

Doch in den letzten Jahren hat sich die Landschaft der Angel Szene auch im Hinblick auf das Zusammenführen von Start-ups und Investoren gewandelt. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung haben sich neue Softwaretools und Onlinelösungen etabliert, die sich zum Ziel gesetzt haben, Angel Investoren auf effiziente Weise mit Start-ups zusammenzubringen.

Diese Ausgabe von BANDquartal verfolgt das Ziel, einen Überblick zu liefern über aktuelle Entwicklungen im Matchingprozess zwischen Start-ups und Investoren. Daneben gibt es Einschätzungen über das Verhältnis von Netzwerken und Matchingevents auf der einen sowie Plattformen und Crowdfunding auf der anderen Seite.

Den Beginn machen dabei **Sigrid Rögner** und **Corinna Albrecht** vom Investorennetzwerk **venture forum neckar (vfn)**. In Ihrem Beitrag beschreiben Sie den Ablauf der Matchingforen im vfn und stellen den **Mehrwert von Matchingveranstaltungen** – für Investoren wie für Unternehmer - heraus.

Uwe Kessel, Vorstand der **Rotonda Business Angels**, plädiert in seinem Artikel zu **Coopetition Reinvented** für ein neues Modell des Business Angels Netzwerks, das ohne das Ausrichten von Matchingveranstaltungen auf die Interaktion der Mitglieder untereinander setzt.

Interaktion ist auch einer der Kernpunkte der Deal- und Matchingplattformen: **Ken Gatz** von **ProSeeder** stellt außerdem heraus, dass die **Förderung von operationeller Effizienz im Start-up Finanzierungsprozess** mit dem Einsatz einer solchen Software einher-

gehe. Dagegen ist für **Will Brown** von **Gust** die Maxime seiner Plattform klar: **Powering the Entrepreneurial Ecosystem**.

Mit **Venturate** ist in Deutschland seit 2014 eine Matchingplattform am Start, die sich jüngst neben Business Angels auch für Crowdinvestoren geöffnet hat. **René Seifert** sieht in unserem Interview jetzt die Zeit für ein solches Modell gekommen: **Curated Crowdfunding: Hier sind Angels gefragt**.

Auch andere Crowdfundingportale setzen auf die Kooperation mit Angels. So stellt **Jörg Diehl** von **aes-cuvest** in seinem Artikel heraus, dass es auch für Business Angels Netzwerke vielfältige Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit der Crowd gebe, denn: **Zielgruppenspezifisches Crowdfunding erleichtert die Kooperation mit Angels**.

In der letzten Ausgabe haben wir damit angefangen, gerne setzen wir es weiterhin fort: In unserer **BAND-quartalsfrage** haben wir bei den bei BAND gelisteten Business Angels **Statements zu Matching- und Crowdfundingplattformen** eingeholt. Das Stimmungsbild fällt vielfältig aus: Während der eine Matchingplattformen als für ihn irrelevant bewertet, sieht der nächste sie als sinnvolle Ergänzung zu Matchingevents, während der dritte wiederum organisierte Matchingveranstaltungen gänzlich ablehnt.

Somit scheint die Ausdifferenzierung des Marktes durchaus den Bedarf der Angel Investoren zu treffen. Sicherlich kann die Digitalisierung vieles erleichtern und beschleunigen; schlussendlich wird jedoch der persönliche Kontakt und Eindruck für die meisten bei der Entscheidung für oder gegen eine Beteiligung weiterhin wichtig bleiben.

Allen Autorinnen und Autoren sowie den Angels, die ein Statement abgegeben haben, gilt unser herzlicher Dank!

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht

Matthias Wischnewsky

Sigrid Rögner, Corinna Albrecht

Der Mehrwert von Matchingveranstaltungen

Vier- bis fünfmal im Jahr veranstaltet das venture forum neckar (vfn) ein Matchingforum, bei dem hauptsächlich technologieorientierte Start-ups ihre Geschäftsideen pitchten. Zehn Minuten haben die jungen Gründerinnen und Gründer Zeit, ihre Unternehmensideen vor den Investoren des Netzwerks zu präsentieren und sie von einem Investment in ihr Unternehmen zu überzeugen. Der Investorenkreis des vfn setzt sich zusammen aus dem mittelständischen Umfeld der Hidden Champions. Die Investoren agieren dabei als Business Angels, vertreten Familien (sog. family offices) oder aber eben mittelständische Unternehmen aus der Region.

Die Vorbereitungen für das „Investmentforum“, wie das Abendevent beim venture forum neckar genannt wird, beginnen bereits sechs bis acht Wochen vor der Veranstaltung. Der Auftritt der Start-ups auf dem Investmentforum kann (mit-)entscheidend sein, ob das Unternehmen eine erfolgreiche Zukunft haben wird.

Vorbereitung

„Nach dem Event ist vor dem Event.“ Getreu diesem Motto beginnt nach jeder abgeschlossenen Veranstaltung die Vorbereitungszeit auf das nächste Matchingevent. Mehr als 500 Unternehmensprofile gehen alljährlich beim vfn ein; zwischen 100 und 120 vor jedem Matching. Viele der Profile werden relativ schnell aussortiert, weil die Angaben im Unternehmensprofil nicht vollständig oder verständlich sind oder die Unternehmensidee nicht zu den Investitionsneigungen der Investoren passt. Das Unternehmensprofil dient dabei als Medium während des Auswahlprozesses und gibt auf ein oder zwei Seiten Auskunft über Produkt- und Kundennutzen, Alleinstellungsmerkmal, Marktinformation, Management & Team und enthält eine kleine Finanzplanung der nächsten 3-5 Jahre.

Corinna Albrecht, Ansprechpartnerin Start-ups, sichtet die Unternehmensprofile und nimmt Kontakt zu den Start-ups auf. Sie versucht, nicht nur die Geschäftsideen und vor allem das Geschäftsmodell zu

verstehen, sondern, sich auch ein persönliches Bild der Gründer zu machen, denn:

„Business Angels invest in people, not in ideas“.

In einem Telefongespräch wird abgeklopft, ob ein Start-up zum Investorennetzwerk vfn passt. Am Ende hat man Antworten gewonnen auf Fragen wie z. B.:

- Kann ein Gründer, der zumeist Experte auf seinem Gebiet ist, das Produkt und Geschäftsmodell so erläutern, dass auch ein Laie es versteht?
- Existiert tatsächlich ein Alleinstellungsmerkmal?
- Kennt das Start-up seine Kunden? Und wie tritt das Unternehmen an diese Kunden heran?
- Wie gut hat sich ein Start-up mit seinem Wettbewerb auseinandergesetzt und wie kann es im relevanten Markt seinen Platz erobern und ausbauen? Ist das Geschäftsmodell skalierbar?
- Kann sich das Management überhaupt vorstellen, mit Business Angels zusammenzuarbeiten?
- Wie passen die Zahlen zum Markt? Wie steht die Beteiligungssumme im Verhältnis zum Umsatz nach vier oder fünf Jahren? Ist das realistisch und könnte das auch für einen Investor interessant sein?

Wenige Tage nach dem Bewerbungsschluss werden die Gespräche abgeschlossen und die vielversprechendsten 12–14 Profile an das Screeningkomitee des vfn weitergegeben. Dieses setzt sich aus verschiedenen (Branchen-)Experten, dem Vorstand und Mitgliedern des vfn zusammen. Sie „benoten“ die Profile anhand mehrerer Merkmale und geben ihre Einschätzung an die Geschäftsstelle des vfn zurück.

Rund vier Wochen vor der Veranstaltung stehen die sechs bis sieben präsentierenden Start-ups fest. Einige der Unternehmen haben vorher noch nie vor einem Publikum „gepitched“. Wenige Tage vor der Veranstaltung spricht Sigrid Rögner, Geschäftsführerin des vfn,

mit den Start-ups die Präsentationen telefonisch oder in den Büros des vfn durch. Um das Interesse der Investoren zu wecken, sind vor allem folgende Punkte relevant:

- Verständlichkeit des Konzepts
- Mehrwert des Produkts/der Technologie/des Start-ups
- Kenntnis vom Kunden
- Alleinstellung

Ablauf der Veranstaltung

Beim Investmentforum des vfn handelt es sich immer um ein Abendevent mit Teilnehmerzahlen zwischen 30 und 50 Personen. Häufig ist das vfn zu Gast bei Unternehmen in der Region Heilbronn-Franken bzw. im Raum Heidelberg. Die präsentierenden Start-ups kommen aus (teilweise ganz) unterschiedlichen Branchen, wie z. B. dem Bereich der Industrie 4.0, Maschinenbau, Software-Entwicklung, Internet, Food, etc.

Allen gemeinsam ist die Leidenschaft zum Unternehmertum und zu ihrem Produkt. Allerdings sind technologieorientierte Innovationen in der mittelständisch geprägten Region immer gerne gesehen.

Im Mittelpunkt der Investmentforen stehen die jungen Unternehmen. Jedes Unternehmen hält eine zehnminütige Präsentation und beantwortet im Anschluss daran in einem Zeitfenster von fünf Minuten Fragen der anwesenden Teilnehmer. Sämtliche Start-ups sind von Anfang an bei der Veranstaltung mit dabei und haben so die Möglichkeit, den Präsentationen ihrer „Gründerkollegen“ beizuwohnen. Nach diesem „offiziellen“ Teil kommen Gründer und Investoren bei einem gemütlichen Get-together zusammen, bei dem Visitenkarten getauscht und erste Gespräche geführt werden. Mal verläuft der Kontakt zwischen Investor und Start-up bilateral, häufig kommt dem vfn im Nachgang eine Vermittlerrolle zu.

Nach dem Event

Im Anschluss an das Matchingforum werden sämtliche Investoren des Netzwerks angefragt, ob sie weitergehendes Interesse an einem oder mehreren der Start-ups haben. Es geht in dieser Phase darum, möglichst viele Business Angels mit den Start-ups ins Gespräch zu bringen. Das vfn übernimmt dabei sowohl

das Zusammenbringen von Start-ups und Investoren (wenn es sich um mehrere handelt) zu einem gemeinsamen Termin, wie auch die Moderation der Runde und den Austausch der Unterlagen. Oftmals investieren Business Angels gemeinsam und lernen sich und das zu finanzierende Unternehmen besser kennen. Die Business Angels kombinieren ihr Investment häufig auch mit öffentlichen Förderbanken und dem HTGF. Es ist keine Seltenheit, dass bei solchen moderierten Gesprächen Business Angels anderer Netzwerke teilnehmen, um sich kennenzulernen und dann eventuell auch gemeinsam zu finanzieren. In Heilbronn hat sich z. B. eine Gruppe von interessierten Food Business Angels über ein Start-up zusammengefunden. Diese Gruppe tritt nun auch als „Food Angels“ in Erscheinung und hat seither in eine Vielzahl weiterer Food-Start-ups investiert.

Vorteile eines solchen Matchings

Es gibt im Augenblick die unterschiedlichsten Formen, wie sich Business Angels und Start-ups kennenlernen können. Vom Speed Matching über Elevator Pitches bis hin zu Online-Matchings - so versuchen die verschiedensten Netzwerke und Organisationen die Start-ups zusammenzuführen.

Auch das vfn hat in der Vergangenheit unterschiedliche Formate ausprobiert. Ein zentraler Erfahrungswert dabei war, dass das persönliche Kennenlernen einen sehr wichtigen Punkt auf dem Weg zur Finanzierung darstellt. Mittels der Matchingveranstaltungen will das vfn unterschiedliche Start-ups in einem angemessenen Zeitrahmen mit den Business Angels bekannt machen und einen ersten persönlichen Kontakt unterstützen. Diese ehrliche und emotionale Darstellung fehlt sowohl bei den Onepagern als auch bei den reinen „Internetvorstellungen“. Wie ein Unternehmer für seine „Sache“ brennt und wie er sich und das Unternehmen verkauft, kann man nur persönlich erleben.

Ein weiterer Pluspunkt des persönlichen Matchings sind die Gespräche, die zwischen einzelnen Investoren über vorgestellte Projekte und Unternehmen zustande kommen. Dabei treffen unterschiedliche Erfahrungen und Kenntnisse aufeinander und ermöglichen – auch auf Investorenmehrheit – eine umfassendere Beurteilung eines Unternehmens.

Darüber hinaus geben Business Angels auf den Veranstaltungen vielen Anwesenden einen sehr guten Ein-

blick in neue Innovationen und Trends – je nach persönlicher Kenntnislage und Interesse.

Projekte anzusehen. Profile hingegen – die bleiben häufig auf dem Schreibtisch liegen.

Last but not least: Business Angels nehmen sich bewusst Zeit, um sich auf einer Matchingveranstaltung

Zu den Autorinnen



Sigrid Rögner ist seit 2007 als Geschäftsführerin des venture forums erste Ansprechpartnerin für die Investoren des Netzwerks und die Unternehmen auf der Beteiligungssuche. Nach einer Ausbildung zur Industriekauffrau und ihrem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Gießen-Friedberg, war sie viele Jahre als Leiterin des Controllings im Gesundheitsbereich tätig. Seit 2002 beschäftigt sie sich mit Gründungen im technologieorientierten und wissenschaftlichen Umfeld. Von 2002 bis 2006 als Inkubator für die Ausgründungen aus der Hochschule Heilbronn über den Gründerverbund Rhein-Neckar.



Corinna Albrecht stieß 2013 zum Team des venture forum neckar und unterstützt seither die Geschäftsführung vor allem bei der Auswahl der Start-ups für Veranstaltungen. Zuvor hat sie an der Hochschule Heilbronn „Betriebswirtschaft & Unternehmensführung“ studiert und war während und nach Beendigung ihres Studiums beim Hochschul-Institut für Strategie und Controlling (ISC) beschäftigt. Im Anschluss daran arbeitete sie bei einer Tochtergesellschaft der Pro7Sat.1 Media AG in Unterföhring im Controlling. Wieder in der Region zurück war sie als Assistentin / Stab der Hauptgeschäftsführung bei der IHK Heilbronn-Franken tätig.

Coopetition Reinvented – Neues Business Angel Netzwerk für „Entrepreneur Angels“

Die BAND Business Angel Tour 2015 in Boston und New York hat gezeigt, dass es sehr unterschiedliche Strategien und Ansätze gibt, wie einzelne Business Angels und Angel Netzwerke sich positionieren und arbeiten. Zum Aufbau eines neuen Business Angel Netzwerks schließen sich aktuell Business Angels aus allen Regionen in Deutschland zusammen, um mit einem neuen Coopetition-Verständnis (auf Deutsch Kooperationswettbewerb) die besten Beteiligungsmöglichkeiten für ihr Portfolio zu finden.

Lessons Learned von der USA Hotspot Tour

Im Rahmen der BAND Hotspot Tour reisten im Mai Business Angels aus ganz Deutschland in die USA, um sich einen Eindruck über das Start-up Ecosystem der New York und Boston Region zu verschaffen. Neben altherwürdigen Business Angel Netzwerken wie den Beacon Angels oder den Hub Angels gab es auch die Gelegenheit, sich mit Accelerators wie MassChallenge und TechStar sowie Experten des Fraunhofer Center for Sustainable Energy Systems (CSE) oder dem Serial Entrepreneur David Rose zu treffen. In den Diskussionen hat sich dabei gezeigt, dass Business Angels sehr unterschiedliche Investmentstrategien verfolgen. Während die einen auf das Unicorn (wie z.B. das nächste Facebook oder Google) hoffen, investieren andere Business Angels erst, wenn das Start-up erste

Umsätze macht oder hoch innovativ ist. Aber unabhängig von der Investitionsstrategie hat sich eine Investitionskultur gebildet, die durch gemeinsames Investment von häufig mehreren Angels geprägt ist.

Hier zeigt sich ein erster Unterschied zu Deutschland. Die vorherrschende Form der deutschen Business Angels hat sich keinem Netzwerk angeschlossen. Diese „Einzelkämpfer“ sind in der Regel noch selbst im Management aktiv oder führen ihr eigenes Unternehmen. Die Investitionen erfolgen vielfach gelegentlich orientiert. Der persönliche Dealflow wird häufig durch Anwälte, Berater oder durch Empfehlungen von Geschäftspartnern aufgebaut. Diesen Business Angels fehlt schlicht die Zeit, um sich intensiver dem Thema zu widmen.

Höchstens 20% der deutschen Business Angels sind laut BAND in Netzwerken organisiert. Die in Deutschland existenten ca. 40 Business Angel Netzwerke haben häufig einen regionalen und wenige auch einen inhaltlichen Fokus für ihre Investitionen. In diesen Netzwerken wird trotz der rechtlichen Hürden in Deutschland versucht, gemeinsam zu investieren. Die meisten Business Angel Netzwerke organisieren Pitching Abende, bei denen sich von einem Gremium vorausgewählte Start-ups vorstellen dürfen. Dies ist nach wie vor für viele Netzwerke die populärste Form, um zu Start-ups und Angels zu matchen.

Wenn man der vereinfachenden Typisierung von Coveney und Moore (1998) folgt, dann lassen sich Business Angels in vier Kategorien einordnen. Wie in der folgenden Abbildung dargestellt, bilden unternehmerischer Hintergrund bzw. Motivation für ein Invest-

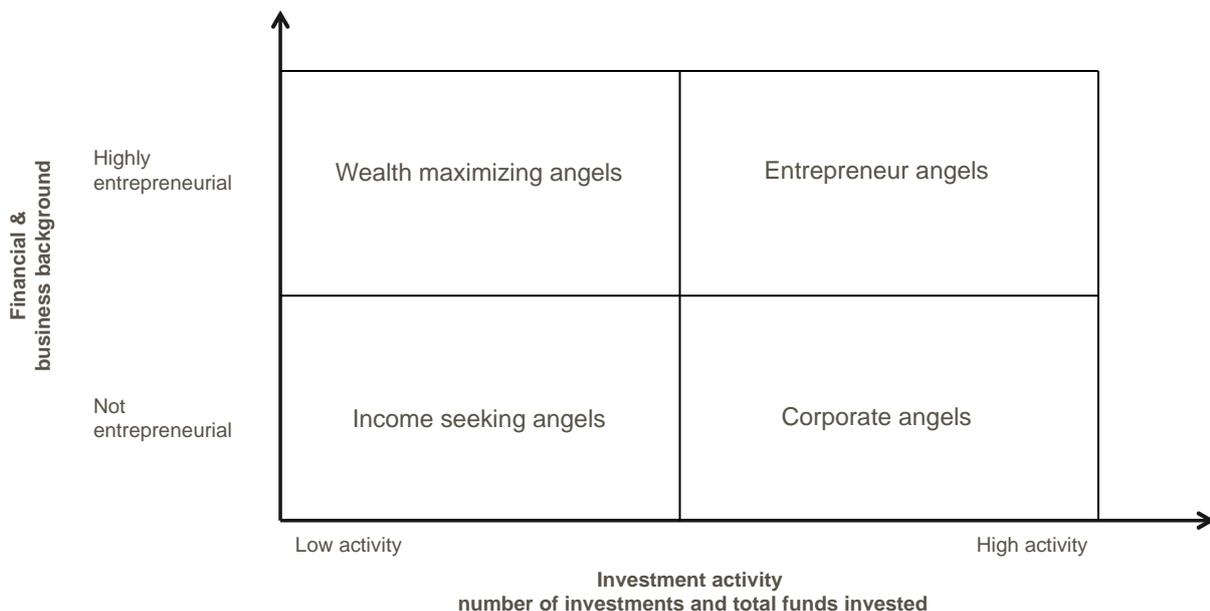


Abbildung 1: Types of Business Angel nach Coveney and Moore (1998)

ment sowie ihre Investment Aktivität (Anzahl der Investitionen und Investitionshöhe) die Einordungskriterien.

Das Ende der Matchingabende und Pitch Präsentationen

Im Kreise der Rotonda Business Angels in Köln haben sich in den letzten Jahren stark unternehmerisch geprägte Business Angels, sogenannte Entrepreneur Angels, zusammengefunden. Diese wollten nicht immer bis zum nächsten Matchingabend warten, sondern sich umfangreicher engagieren. Eine Abfrage hat gezeigt, dass gerade den Entrepreneur Angels unter den Mitgliedern ein Netzwerk alleine nicht genug ist. Viele sind neben Köln auch in München, Hamburg oder Frankfurt aktiv.

Nach einer internen Diskussion wurden die Matchingabende und Pitch Präsentationen abgeschafft. Auf Basis einer internen Plattform werden heute alle eingehenden Start-up Anfragen allen Mitgliedern des Netzwerks zur Verfügung gestellt. Jedem Mitglied ist freigestellt, sofort das Start-up zu kontaktieren. Bei interessanten Start-ups hat sich dadurch die Reaktionszeit von Anfrage bis zum ersten Treffen enorm verkürzt. Die monatlichen Treffen im Netzwerk dienen heute mehr dem Erfahrungsaustausch und der Organisation gemeinsamer Beteiligungen. Im Ergebnis wird mehr und auch schneller in Start-ups investiert.

Zwischen den Business Angels und teilweise auch zwischen den Netzwerken hat sich vielfach eine informelle Zusammenarbeit (Kooperation) etabliert, zum Beispiel beim Austausch und Weiterleiten interessanter Start-ups. Andererseits stehen natürlich alle Angels im Wettbewerb (Competition) um die besten Investitionsmöglichkeiten. In diesem häufig als Coopetition bezeichnetem Verhältnis liegt ein zweiter

großer Unterschied im Vergleich zwischen Deutschland und den USA.

Eine neue Form von Business Angel Netzwerk

Während in Deutschland diese Kooperation durch Beziehungen einzelner Business Angels gepflegt wird, gibt es in den USA Netzwerke, die sich systematisch in allen wichtigen Regionen aufgestellt haben und branchen- und regionsübergreifend ihre Dealflows gemeinsam teilen. Nach Coveney und Moore würde man diese Mitglieder als Entrepreneur Angels bezeichnen. Während in den USA für jede Angel Kategorie eine Organisationsform zu finden ist, hat sich gezeigt, dass sich die Entrepreneur Angels in Deutschland bisher noch nicht in diesem Ausmaß systematisch und vernetzt organisieren.

Aus dem Kreis der Hotspot Tour Teilnehmer haben sich nun Business Angels zusammengeschlossen und begonnen, die Dealflows aus ihren Regionen zu teilen. Hier zeigt sich schnell, dass alle teilnehmenden Angels durch die neue Form der Coopetition profitieren. Business Angels teilen nicht nur das Pitchdeck, sondern auch Einschätzung bzw. Bewertung von Geschäftsideen.

Nach dem erfolgreichen Testlauf wird gerade die Gründung eines überregionalen Netzwerks vorbereitet. Aktive Business Angels sind herzlich eingeladen, sich dem Netzwerk anzuschließen.

Zum Autor



Uwe Kessel ist Mitgründer und Vorstand der Rotonda Business Angels e.V. (RBA) in Köln. Seit 2011 hat sich das Netzwerk durch zahlreiche Investitionen zu einem der aktivsten Business Angel Kreise in Deutschland entwickelt. Der Diplom Kaufmann der Universität zu Köln hat sein Handwerk in der Managementberatung gelernt. Neben seiner beratenden Tätigkeit und Beiratsarbeit ist er Geschäftsführer des Rotonda Business Clubs und der MEKMA Beteiligungsgesellschaft.

Deal-Plattformen: Förderung von operationeller Effizienz im Start-up-Finanzierungsprozess

Start-ups erleben einen enormen Aufschwung. Wir hören täglich von „Einhörnern“ und sehen die steigende Anzahl und das zunehmende Finanzierungsvolumen von Start-ups. Laut *CB Insights* haben sich die Investitionen in durch Venture Capital Firmen finanzierte deutsche Technologieunternehmen im letzten Jahr mehr als verdoppelt, auf 1,3 Milliarden USD im Jahr 2014 im Vergleich zu 0,6 Milliarden USD im Jahr 2013. Dies ist ein globaler Trend, auf der einen Seite angetrieben durch die Verfügbarkeit von Kapital in einem Umfeld mit extrem niedrigen Zinsen, und auf der anderen Seite durch die Fähigkeit der Gründer, Unternehmen mit viel kleinerem Kapitalbedarf zu starten als in der Vergangenheit. Vor 20 Jahren brauchte man noch die sprichwörtliche „Garage“, mit „Cloud-Computing“ kann man jetzt ein Start-up mit einem Laptop im lokalen Coffee-Shop in Gang setzen.

Während es heute viel billiger und schneller ist, die ersten Schritte zur Gründung eines Start-ups durchzuführen, ist das Abschließen der ersten Finanzierungsrunde außerhalb der Friends and Family, um das junge Unternehmen zu expandieren, nicht einfacher geworden. Man könnte sogar sagen, dass es schwieriger geworden ist, da immer mehr Start-ups um die Finanzierung von Einzelpersonen, Investorengruppen und Business Angel Organisationen oder Venture Capital Firmen konkurrieren. Die Start-ups sind zunehmend frustriert über die langen „Roadshows“, die sie durchführen müssen, um die Finanzierung zu erhalten. Investoren auf der anderen Seite werden mit Finanzierungsanfragen per E-Mail bombardiert, sind frustriert durch die Teilnahme an „Pitch-Nächten“ mit Unternehmen, die oft noch nicht finanzierungsreif sind, und verbringen viel Zeit mit dem Netzwerken, um Dealflow zu generieren.

Hier kann die Technologie Lösungen anbieten. Eine Deal-Plattform kann als effizienter Matching-Platz für Start-ups und Investoren dienen. Anstatt Informationen per E-Mail zu senden oder in Dropbox oder Google Drive zu deponieren, können Start-ups ihre Informationen in strukturierter Art und Weise in einem sicheren Cloud basierten virtuellen Datenraum präsentieren. Der Zugang zu den Informationen kann

auf genau die richtigen Personen begrenzt werden und wird sorgfältig protokolliert. Plattform-Technologie kann die Angebotsflut filtern, und gibt den Investoren die Möglichkeit, sich auf genau die Start-ups zu konzentrieren, die für sie am interessantesten sind. Die Investoren können dann die spezifischen Informationen analysieren, mit anderen Investoren auf der Deal-Plattform zusammenarbeiten und Feedback an ihre Business Angel Gruppe oder das Start-up kommunizieren.

Deal-Plattformen bieten auch erhebliche Vorteile für Business Angel Organisationen. Die meisten dieser Organisationen haben wenig Personal und die Verwaltung ihrer Mitgliedschaft kann einen erheblichen Zeitaufwand für administrative Tätigkeiten erfordern (z. B. im Zusammenhang mit der Aufnahme neuer Mitglieder, Durchführung von Veranstaltungen und Management von Transaktionsteams). Die besten Deal-Plattformen bieten verschiedene integrierte Funktionen wie elektronische Signatur von Dokumenten, Online-Zahlungsoptionen für Mitgliedsbeiträge, Veranstaltungskalender und Webcasting, etc. und ermöglichen so einer Business Angel Gruppe mit Hilfe von operationeller Effizienz ihre Mitgliedschaft und ihren Einfluss zu expandieren.

Deal-Plattformen positionieren sich auf verschiedene Weise im Markt. Einige Deal-Plattformen arbeiten unter ihrer eigenen Marke und treten als Makler oder Finanzierungsportale für Start-ups auf und werden dafür entweder von den Start-ups oder den Investoren bezahlt. Andere Deal-Plattformen verstehen sich als Infrastrukturanbieter, die eine anpassbare „White-Label“ Lösung für Investoren wie z. B. Business Angel Gruppen anbieten.

Wenn eine Deal-Plattform gut konstruiert und relativ kostengünstig ist, bietet sie eine bessere Option als die bisherige Art der Abwicklung über E-Mail und ähnliche Methoden, selbst für kleinere Business Angel Gruppen. Ein prozessorientiertes Management des Dealflows durch eine Deal-Plattform kann auch zu besseren Renditen für Investoren führen.

Ein weiterer wichtiger Vorteil für Investoren und Start-ups ist die Fähigkeit, Finanzierungen auf effiziente und sichere Weise in Partnerschaft mit anderen Business Angel Netzwerken zu betreiben. Deal-Plattformen, die von mehreren Business Angel Organisationen verwendet werden, bieten die Fähigkeit,

einen Deal mehreren Business Angel Gruppen zu zeigen und auch international anzubieten. Eine Business Angel Gruppe, die einen interessanten lokalen Deal findet, kann diese Transaktion mit anderen Business Angel Gruppen teilen. Dies ermöglicht der lokalen Business Angel Gruppe, ihre Bedeutung für lokale Start-ups zu verbessern, die Finanzierungsquellen suchen. Es bietet aber auch die Möglichkeit, ihren Mitgliedern Angebote von anderen Business Angel Gruppen zu zeigen und ermöglicht z. B. die internationale Zusammenarbeit zwischen Business Angel Gruppen. Schließlich können Deal-Plattformen auch wichtige Portfoliomanagement und Investor Relations Funktionen anbieten, die es Start-ups und Business Angel

Gruppen ermöglichen, Kennzahlen und Berichte schnell und systematisch an Investoren zu kommunizieren und wichtige Informationen wie z. B. Aktionärsunterlagen und Aktionärsregister sicher zu speichern und zu verwalten.

Deal-Plattformen sind die logische Antwort auf das enorme Wachstum der privaten Finanzierungsmärkte, insbesondere im Start-up Bereich. Die Nutzung dieser Technologien erhöht die operationelle Effizienz für alle Beteiligten an Finanzierungstransaktionen, so dass Unternehmer sich auf die Expansion ihrer Firma und Investoren sich auf die Identifizierung der besten Investitionsmöglichkeiten konzentrieren können.

Zum Autor



Ken Gatz ist der Gründer und CEO von ProSeeder Technologies, Inc. ProSeeder bietet eine führende „White Label“ Deal-Plattform für Business Angel Gruppen an. Die Firma hat Büros in New York und Dublin. Die ProSeeder Deal-Plattform ist eine voll integrierte und hochgradig konfigurierbare „Cloud“-basierte Deal-Plattform, die es Business Angel Gruppen ermöglicht, alle Aspekte ihres Investitionsprozesses durchzuführen, inklusive Syndizierung von Transaktionen, Mitgliederverwaltung und Portfolio-Management. ProSeeder ermöglicht es Business Angel Gruppen, ihre operationelle Effizienz zu maximieren und bietet sicheres Transaktionsmanagement mit detailliertem „Audit-Trail“ für Berichterstattung und Compliance.

Powering The Entrepreneurial Ecosystem

The world of angel investing is transforming with the rise of online collaborative investment platforms. The investment process is becoming more efficient and effective as investment activities are synchronized and investors and founders increasingly connect, collaborate, and close deals online. Total startup funding applications on Gust [are up 20% over this same time last year](#) and 26% over the first quarter of 2015. Europe alone has seen a 3.5% increase in funding applications over 2014 according to Gust data - and Germany represents 4% of all European deal applications so far this year.

Discovering New Opportunities

According to tracking data from Gust, angel investors invest in roughly [one out of every 40](#) companies they see. This means investors need a consistent deal flow of high quality leads. Fortunately, online investment platforms like Gust are fundamentally changing the discovery process. With over 300,000 founders on Gust and robust discovery tools, it is now easier than ever to quickly find new companies for your portfolio that meet your investment preferences.

Vetting, Sharing, and Managing Quality Deal Flow

One of the greatest benefits of bringing the world of angel investing online is that now angel investors and investment organizations can manage all of their deal flow and communication in a single place. With effective deal flow management and robust collaboration tools, Gust enables investors to be more efficient in their investment process. Gust provides powerful, integrated tools and services designed specifically for angel investors.

Effective Deal Flow Management

- Manage all your deals from one centralized dashboard
- Access all essential company information
- Download company one-pagers
- Request and manage company reports

Online Closing & Deal Syndication

- Easily syndicate deals and close deals faster
- Opt into notifications of new deals
- Close deals and transfer funds online at no cost
- Integrated due diligence services

Safe and Secure

Using SSL encryption, Gust is built to the highest level of security standards - so private information stays private. And with granular privacy settings and robust access controls, investors can customize their account based on their unique preferences.

Intuitive Workflow & Communication Features

- Customize your investment preferences
- Create deal stages for your workflow
- Create group and deal discussions
- Set your interest level and commit funds

Online Closing & Deal Syndication

- Easily syndicate deals and close deals faster
- Opt into notifications of new deals
- Close deals and transfer funds online at no cost
- Integrated due diligence services

Zum Autor



Will Brown heads Gust's European office in London.

Prior to joining Gust Will has served as Head of IT for KPMG Consulting's digital agency, Metrius, founded two startups, and led business development for M&A specialists, Merrill Corporation in London, Montreal and Paris. Will is a Tech London Advocate and heavily involved in the European startup scene. To find out how Gust can help your group drive investment activity or to connect with Will, email will@gust.com.

Interview mit René Seifert

Curated Crowdfunding: Hier sind Angels gefragt

Venturate ist ursprünglich als Matching-Plattform für Start-ups und Business Angels gestartet. Was hat Sie zunächst dazu veranlasst, die Plattform zu gründen?

Nun, Alexander Lasslop und ich wollten einen Missstand beheben, der uns lange Zeit beschäftigt hat. Wie kommen Kapital und gute Ideen schneller zusammen? In Deutschland gab es bis dato keine Plattform auf der sich Investoren und Start-ups unverbindlich treffen konnten. Genau da setzt Venturate mit seiner Matchmaking Plattform an und macht folgendes Angebot: Investoren können bequem verschiedene Kriterien, wie zum Beispiel Branche oder Investitionssumme, festlegen und bekommen entsprechende Start-ups zugespielt. Die jungen Unternehmen werden von Venturate vorher einer groben Qualitätskontrolle unterzogen, da nur Start-ups mit Niveau auf der Plattform stehen sollen. Mittlerweile haben sich schon 547 Investoren auf und über 450 Start-ups registriert. Die Früchte dieser Arbeit sind einige Deals, wie zum Beispiel Lingoda, All3DP oder Socca360, die dank unserem Matchmaking System zustande kamen. Übrigens: Für Investoren wie Start-ups ist unser Service kostenlos.

Mittlerweile haben Sie Venturate auch für die Crowd geöffnet. Glauben Sie, dass Investments in Start-ups für viele Anleger interessant sind und wen wollen Sie konkret mit ihrem Angebot ansprechen?

Ja, ich bin der festen Überzeugung, dass Investments in Start-ups für viele Menschen interessant sind. Unser erster Deal Twinkind hat genau das bewiesen. 180 Investoren haben jeweils mindestens 100 Euro in das Start-up gesteckt, wobei das durchschnittliche Ticket eines Crowdinvestors bei rund 1.700 Euro liegt. So ist eine Summe von über 330.000 Euro zusammengekommen. Für Venturate war das ein sehr guter Start, wenn man bedenkt, dass unsere erst im Juli gestartete Crowdfunding-Plattform ein unbeschriebenes Blatt war. Unsere Zielgruppe ist jeder Bürger mit einem

deutschen Wohnsitz, der sein Portfolio um eine risikoreiche, aber stark gewinnträchtige Komponente erweitern will. Die Öffentlichkeit ist heutzutage für das Thema Gründung und Investieren wesentlich stärker sensibilisiert, als das noch vor Jahren der Fall war. Ideen wachsen und gedeihen zu sehen, kann eine sehr schöne Sache sein, zumal wenn die Rendite stimmt. Gerade durch die Bankenkrise sind Start-ups auf Investoren – sei es aus dem Business Angel Bereich oder der Crowd angewiesen. Ohne ihr Engagement, ihre Leidenschaft und ihr Kapital wird Deutschland wirtschaftlich im globalen Wettbewerb zurückfallen.

Bei Ihrem Konzept sprechen Sie vom Curated Crowdfunding. Was steckt dahinter und welche Vorteile sehen darin für den Erfolg einer Kampagne?

Wir haben unser Konzept Curated Crowdfunding aus verschiedenen Gründen so getauft. Unsere Deals sind handverlesen und qualitativ hochwertig. Deshalb gilt für jedes Start-up auf unserer Plattform: Ein professioneller Investor, der als Deal Captain fungiert, hat das Unternehmen auf Herz und Nieren getestet, bewertet und selbst investiert. Er steht dem Start-up mit Rat und Tat zur Seite, bringt sein Netzwerk mit ein und somit das junge Unternehmen voran. Der Crowdinvestor profitiert enorm von dieser Fürsorge: Er steigt zur selben Unternehmensbewertung wie der Deal Captain ein, zieht seinen Vorteil aus dem steigenden Unternehmenswert und genießt ein Stückchen mehr Sicherheit. Denn der Deal Captain selbst hat ein großes Interesse daran, dass sich das Start-up auf seinem Weg nicht verirrt. Auch er wird für seine Arbeit belohnt: Und zwar bekommt er bei einem IPO oder M&A einen Carry, der von den Crowdinvestoren abgezogen wird - was letztlich seine Rendite für sein eigenes Investment deutlich erhöht.

Einige Angels stehen dem Crowdinvesting noch skeptisch gegenüber, insbesondere wenn es darum geht, einer Kampagne ihr Gesicht zu leihen. Sie befürchten, dass sich ein eventueller Verlust des Investments negativ auf ihren Ruf auswirken könnte. Was entgegnen Sie dieser Kritik?

Nun, in der Start-up Welt in Deutschland findet derzeit ein Kulturwandel statt: Wer scheitert, bekommt nicht mehr automatisch ein gesellschaftliches wie finanzielles Stigma auf die Stirn gebrannt. Statt sich in eine dunkle Höhle zu verkriechen, sollte der Investor seinen Verlust zum Anlass zu einer kurzen Selbstreflexion nutzen: Welche Zeichen habe ich übersehen? Hätte ich beherzter eingreifen können? Oder lagen die Gründe für das Scheitern außerhalb seines Einflussbereichs? Jedenfalls bricht keinem Business Angel ein Zacken aus der Krone, sollte es "sein" Start-up nicht schaffen. Eine Fußballweisheit bringt alles auf den Punkt: "Mund abwischen, weitermachen."

Was geschieht aber im konkreten Fall, wenn ein Crowdinvestor den Business Angel für einen Misserfolg verantwortlich macht? Können Sie die Haftung des Angels für ein gescheitertes Investment gegenüber der Crowd ausschließen?

Wir haben fünf Monate lang mit spezialisierten Rechtsanwältinnen ein dickes Brett durchgebohrt, um die beschriebene Struktur beim Curated Crowdfunding für alle Beteiligten elegant aufzusetzen. Wir weisen in den gesetzlich vorgeschriebenen Hinweisen sowie in zusätzlichen Erläuterungen Richtung Retail Investoren eindringlich auf die hohen Risiken bei Start-up Investments hin. Ein Vertrag kommt laut AGB nur zwischen Venturate und dem Crowdinvestor zustande. Unsere Anwälte haben mögliche haftungsrechtliche Ansprüche gegenüber dem Business Angel verneint.

Wie läuft das Matching zwischen Deal Captain und Start-up? Treten Sie an den Angel Investor heran? Was muss ein Angel mitbringen, damit er ein Deal Captain bei Venturate wird?

Das Matching ist offen gestaltet: Wir werden von professionellen Investoren wie auch Start-ups angesprochen, wie die Chancen für eine Crowdfunding-Kampagne stehen. Nach der Prüfung der Idee und des Pitchdecks gibt es Gespräche mit dem Lead-Investor wie mit dem Start-up. Oder es ergibt sich ein Kontakt direkt über einen Investor, der das Curated Crowdfunding als gute Möglichkeit sieht, "sein" Start-up voranzubringen. Allein der erzielte Marketing-Effekt für das Unternehmen ist nicht zu unterschätzen: Denn die Crowdinvestoren geben Feedback, diskutieren in Fo-

ren, tauschen sich in den sozialen Medien aus und werden oftmals selbst Kunden des jeweiligen Produkts. So kann ein Unternehmen mit überschaubarem Marketing-Budget einen bisweilen erstaunlichen Multiplikatoreffekt erzielen. Um die Frage nach den Kriterien zu beantworten: Venturate stellt sich einen erfahrenen Investor als Deal Captain vor. Nur so können wir den Crowdinvestoren dieses Stückchen Sicherheit vermitteln, das bei anderen Plattformen nicht unbedingt gegeben ist. Das heißt im Klartext: Er sollte über einen Track Record verfügen, also bereits mehrere Investments getätigt haben sowie einige Exits vorweisen können.

Die erste Crowdfunding-Kampagne führen Sie mit Dr. Cornelius Boersch als Deal Captain mit dem Start-up Twinkind durch. Können Sie uns schon einen Ausblick geben, was uns in nächster Zeit bei Venturate erwartet?

Mit dem Start der Plattform sind wir bislang sehr zufrieden. Unsere nächsten Projekte für unsere Curated Crowdfunding Plattform sind bereits in der Pipeline. Natürlich sind wir bestrebt unserem hohen Anspruch an Qualität auch künftig gerecht zu werden, in puncto Start-ups wie auch bei den Investoren. Unser mittelfristiges Ziel ist die Etablierung von Venturate in der deutschen Crowdfunding Szene, indem wir unsere Nutzerbasis weiter steigern und einen konstanten Dealflow aufrechterhalten können. Schließlich sollen sich die Crowdinvestoren mit der Zeit ein Portfolio mit spannenden Start-ups zusammenstellen können. Ich denke, wir haben mit unserem Modell gegenüber der Konkurrenz einen großen Vorteil: Faire Konditionen für alle Parteien. Es gibt eine angemessene Bewertung und der Crowdinvestor bekommt mit dem Deal Captain einen erfahrenen Fürsprecher im Unternehmen. So hebt sich unser Produkt deutlich ab und wird eben auch auf lange Sicht Crowdinvestoren überzeugen.

Mit Venturate machen Sie es vor: Der gesellschaftliche Megatrend der Digitalisierung beeinflusst auch das Matching zwischen Start-ups und Investoren. Was sehen Sie in Zukunft auf uns zukommen und welche Rolle können regionale Business Angels Netzwerke und ihre Matchingveranstaltungen spielen?

Der Satz "Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert werden." wird uns die nächsten Jahre auch weiter beschäftigen. Sprich: Es sind sehr viele neue Ideen im Umlauf, die Wirtschaft und Gesellschaft in eine neue Dimension katapultieren werden. Was für Business Angels im Grunde bedeutet: Die Möglichkeiten zu investieren waren noch nie so gut wie heute. Der Investor muss sie einfach nur beim Schopfe packen. Es gibt noch viele Bereiche, die digitalisiert und optimiert werden wollen – wie zum Beispiel im Fintech Bereich oder bei Versicherungen. Hier gibt es für Investoren große Potenziale zu heben, um tolle Unternehmen aufzubauen. Die Rolle der Business Angels Netzwerke ist dabei klar: Das eigene Netzwerk wird für Investments noch wichtiger werden, da sich die

Gesellschaft und deren Bedürfnisse immer fragmentierter ausgestalten. Weitere Investoren oder Spezialisten für ein bestimmtes Problem zu kennen und somit eine schnelle Lösung herbeizuführen, wird den Unterschied ausmachen. Venturate ist mit seiner Curated Crowdfunding Plattform genau solch ein Spezialist: Professionelle Investoren können in kurzer Zeit viel zusätzliches Geld einsammeln und dabei einen großen Marketing-Effekt erzielen – zwei Fliegen mit einer Klappe.

Das Gespräch mit René Seifert führte BAND Projektmanager Matthias Wischnewsky

Zum Interviewpartner



René Seifert ist als langjähriger Unternehmer und Business Angel Co-Founder der Venturate AG. Davor gründete und investierte er in diverse Internet-, Technologie und Medienunternehmen, unter anderem auch in Indien. 2011 war er Mitbegründer der Brain Pirates GmbH, einer Social Media Beratung in München. Nach einem Sabbatical 2002/2003 wanderte er nach Indien aus und brachte mit Level 360 Services Pvt. deutsche Outsourcing-Projekte mit dem richtigen Partner in Indien zusammen. Parallel dazu baute er als Partner Holtzbrink eLAB auf, ein Inkubator der Verlagsgruppe Holtzbrink. Sein Universitätsstudium der Betriebswirtschaftslehre beendete er an der Universität in Augsburg. René Seifert ist halb Deutscher und halb Kroat, Mitglied der weltumspannenden "Entrepreneurs' Organization", TEDster, begeisterter Hobbypilot und immer darauf erpicht, etwas Neues zu lernen.

Jörg Diehl

Zielgruppenspezifisches Crowdfunding erleichtert die Kooperation mit Angels

In den letzten Jahren hat sich Crowdfunding als eine Alternative zur Finanzierung durch Wagniskapital in Deutschland etabliert. Nachdem das Kleinanleger-schutzgesetz in diesem Jahr verabschiedet wurde, professionalisiert sich die Branche zunehmend. Neben Crowdfunding Plattformen für alle Arten der Start-up Finanzierungen etablieren sich vermehrt Plattformen mit speziellem Fokus. So hat die aescuvest GmbH zum Beispiel einen Fokus auf Innovationen aus den Bereichen Medizin und Gesundheit.

Aescuvest verfügt über ein Netzwerk von etwa 120.000 Gesundheitsexperten (Ärzte, Apotheker, Krankenkassen, Klinik, Industrie) im deutschsprachigen Raum und kann diese Kanäle gezielt nutzen, um über neue Finanzierungskampagnen bei spezifischen Zielgruppen zu informieren. Im Augenblick wird für das Unternehmen nice!innovations GmbH und deren Entwicklung SnakeFX Kapital gesucht. Durch unsere Kanäle können Chirurgen direkt angesprochen werden, die auch als zukünftige Kunden und Anwender für diese medizintechnische Innovation in Frage kommen und sich mit der Materie sehr gut auskennen. Diese Möglichkeit der fokussierten Ansprache lenkt die Aufmerksamkeit vieler innovativer Unternehmen auf aescuvest als Crowdfunding Plattform, wodurch es relativ leicht ist, einen großen Dealflow zu generieren.

Um eine Finanzierung auf solide Beine zu stellen, sehen wir Crowdfunding als Teil eines Finanzierungsmixes. Wir sprechen interessierte Unternehmen darauf an, ob schon Business Angels an Bord sind oder ob Kapital von Business Angels gesucht wird und raten dazu, einen One-Pager bei BAND einzureichen. Weiterhin empfehlen wir unseren Kunden, Kontakt zu professionellen Förderberatern aufzunehmen. Ziel ist es, ein Unternehmen mit genügend Kapital aus verschiedenen Quellen auszustatten, damit diese deren Geschäftsmodelle vernünftig umsetzen und weiterentwickeln können.

Eine gezielte Zusammenarbeit von aescuvest als Crowdfunding Plattform mit verschiedenen Business Angels Netzwerken kann hier sehr sinnvoll sein. Man könnte in enger Abstimmung bei der Auswahl der Projekte, die auf der Plattform finanziert werden sollen, dafür Sorge tragen, dass ein hochwertiger Dealflow Business Angels aus den Netzwerken UND Crowdfundern angeboten wird. Hier kann man einen Prozess entwickeln, der gewährleistet, dass strenge Standards sowohl für die Finanzierung durch Business Angels, als auch für eine Crowdfinanzierung erfüllt werden.

Eine Kooperation könnte zu Co-Finanzierungen und Leadinvestor-Modellen genutzt werden. Business Angels könnten zum Beispiel eine Finanzierung zusichern, wenn vorher schon eine gewisse Summe durch Crowdfundern eingesammelt wurde. Hier nutzt man Crowdfunding für einen Markttest, um zu sehen, ob und wie ein innovatives Unternehmen den Markt erreicht. Durch die aufschiebende Bedingung, dass zunächst ein vorgegebener Betrag durch Crowdfunding erreicht werden muss, wird eine Finanzierungszusage der Business Angels erst verbindlich, wenn diese Schwelle erreicht ist.

Ein Matching mit Business Angels kann vor, während und auch nach einer öffentlichen Crowdfunding Kampagne stattfinden.

Daneben professionalisieren sich auch Crowdfundern, die inzwischen relativ große Portfolios an Beteiligungen angesammelt haben und auch durchaus bereit sind, größere Beträge zu investieren. Solche Investoren beobachten die Start-up Szene sehr genau und prüfen Unternehmen sehr kritisch, bevor sie investieren. Man kann durchaus sagen, dass sich hier eine ganz neue Generation zukünftiger Business Angels entwickelt.

Durch gemeinsame Matching Veranstaltungen kann man Business Angels Netzwerke auch den Crowdfundern vorstellen, was sicher auch einige der Investoren dazu bewegen kann, diesen Netzwerken als neue Business Angels beizutreten.

Für aescuvest hat ein Matching mit Business Angels Netzwerken den Vorteil, dass hier größeres Vertrauen

in die Kampagnen gesetzt wird, da sich ja auch Business Angels daran beteiligen. Ein weiterer großer Vorteil ist die Bewertungsfrage, denn eine Unternehmensbewertung wird dann sehr transparent durch Beteiligung der Business Angels an den Unternehmen ermittelt.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass eine enge Kooperation von Business Angels Netzwerken

und der aescuvest GmbH als Crowdfunding Plattform diverse Vorteile für beide Seiten bietet. Wir würden uns über die Gelegenheit freuen, unsere Crowdfunding Plattform verschiedenen Personen und Netzwerken vorzustellen und gemeinsam auszuloten, wo es Anknüpfungspunkte gibt und wie man diese für beide Seiten sinnvoll nutzen kann.

Zum Autor



Jörg Diehl ist Gesellschafter bei aescuvest. Dort betreut er die Bereiche Finanzkommunikation und Investor Relations. Seit mehr als drei Jahren beschäftigt er sich sehr stark mit dem Thema Schwarmfinanzierung und ist selbst auch mit mehr als 60 unterstützten Projekten einer der aktivsten Crowdfunder in Deutschland. Darüber hinaus engagiert er sich auch sehr im German Crowdfunding Network (GCN), dem Bundesverband der Branche und hat beim Thema Kleinanlegerschutzgesetz sehr aktiv mitgewirkt. Sein akademischer Hintergrund liegt in der klassischen Betriebswirtschaftslehre, mit Grundstudium in Deutschland und Abschluss als Master of Business Administration in den USA.

Statements von Angels zu Matching- und Crowdfundingplattformen

Um einen Eindruck über die Relevanz von Matchingplattformen zu erhalten, haben wir die BAND-listing Angels in einer Umfrage zu Ihrer Meinung befragt. 69% der Befragten gaben an, sich auf Online Plattformen nach geeigneten Deals umzuschauen, während 31% der Angels bereits in Start-ups investiert haben, auf die sie durch eine Plattform aufmerksam gemacht wurden. Weitere wichtige Kanäle für die Generierung des Dealflows sind das eigene, informelle Netzwerk (94%), Direktanfragen von Start-ups (88%) und Business Angels Netzwerke (75%). Matchingveranstaltungen folgen auf Platz 4 mit 56%.

Was genau die Angel Investoren zu sagen hatten, lesen Sie hier:

Leider gibt es noch zu wenige Fachleute auf diesem Gebiet. Die Gründer informieren sich oftmals unzureichend über die verschiedenen Beteiligungsmöglichkeiten und rechtliche sowie steuerliche Behandlungen. Der erste Ansturm beim Crowdfunding ist vorüber. Ich habe mich nun ausschließlich für Investitionen mit persönlichem Kontakt entschieden. Dieser kann auch über eine Plattform kommen, wenn die Kampagne schlecht aufgegriffen wurde und das Crowdfunding erfolglos blieb. Matchingveranstaltungen können zeigen, ob die Chemie passt. Meine Erfahrung sagt, dass das Netzwerk leider oft unzureichend ist und es um die reine Geldsumme geht. Die Gründer selbst wollen kein Risiko übernehmen.

Elen Roge

Solange das knappe Gut Venture Capital von unverändert wenigen Business Angels und institutionellen Investoren angeboten wird, wird deren direkte Ansprache durch Start-ups unverzichtbar bleiben. Für Matchingplattformen und Crowdfunding sehe ich auf absehbare Zeit keine wachsende Bedeutung.

Dr. Egbert Willam

Matchingplattformen und Crowdfunding sind für mich eine gute Ergänzung zu klassischen Matching-Veranstaltungen.

Im Gegensatz zu den USA kommt in Deutschland das Equity Crowdfunding bislang nicht wirklich in Schwung. Während in USA Plattformen wie Angellist und Wefunder boomen, tun sich in Deutschland Anbieter wie Venturate und Seedmatch eher schwer. Das liegt neben den kulturellen Unterschieden (mehr Risikobereitschaft in den USA!) auch an den gesetzlichen Rahmenbedingungen: So erfolgt in Deutschland das Invest im Regelfall (nur) über ein partiarisches Darlehen. Somit ist es auch nicht förderfähig im Rahmen von INVEST – Zuschuss für Wagniskapital.

Florian Huber

Matchingplattformen können helfen, interessante Start-ups zu identifizieren. Aber um als Business Angel sinnvoll in Start-ups zu investieren, ist persönlicher Kontakt sehr wichtig, auch nach dem Closing. Deshalb investiere ich nur in regionale Start-up Investments. Anders ist es mit dem Crowdfunding in Produkte oder Crowdfunding in konkrete Assets, wie Erfindungen (wie CrowdPatent.com sie anbietet). Das funktioniert prima per Internet.

Willem Bulthuis

Wer in der Start-up-Szene fest verwurzelt ist, braucht anonyme (Online-)Matchingplattformen kaum noch. Entscheidend ist für mich der persönliche Eindruck der Akteure - nicht der Eindruck auf Papier.

Entrepreneure werden Crowdfundings eher dann suchen, wenn sie möglichst wenig Geschäftsanteile und Mitspracherechte abgeben und (ggf. zusammen mit Angel Investoren) "Herr im Haus" bleiben möchten. Je nach Branche und Geschäftsmodell kann das von Vor- oder Nachteil sein.

Georg Marekwica

Matchingplattformen und Crowdfunding sind nicht mehr wegzudenkende Elemente in Deutschland's Start-up- und Business Angel Szene, jedoch schätze ich die Bedeutung von (qualifizierten) Direktanfragen und informellen Netzwerken mit Kennern der jeweiligen Branchen für Equity Investments höher ein. Je weniger gut allerdings ein Business Angel vernetzt ist, desto mehr wird er auf einen Dealflow außerhalb der Netzwerke angewiesen sein. Für sehr interessant halte ich das Modell von CircleUp.

Prof. Wolf Michael Nietzer

Matchingplattformen und Crowdfunding haben als Ergänzungen zu Matchingveranstaltungen und der Direktakquise inzwischen eine gewisse Bekanntheit erlangt, wobei verschiedene Details noch entwicklungsbedürftig sind. Planzahlen sind wichtig, aber die Menschen und Macher hinter einem Konzept sind noch viel wichtiger - und die kann man nur face to face kennenlernen.

Reinhard Wingral

Der Markt wird sich auch hier zunehmend professionalisieren und neue Angebote werden entstehen, wie beispielsweise seit Juni 2015 das kuratierte Crowdfunding von Venturate. Ich denke es wird wichtig, dass es eine Vorselektion gibt, die auch in Richtung einer Due Diligence geht, egal ob das ein Lead Investor macht wie bei Venturate oder die Plattform wie bei Ourcrowd. Viele der derzeitigen Plattformen haben bei der Dealauswahl nur deren Provisionen und damit die Höhe des Fundings im Auge, das wird sich ändern müssen.

Martin Egger

Persönlich lege ich wenig Wert auf Matchingveranstaltungen, da ich gerne selbst entscheide, welche Filter ich verwende. Daher nutze ich Matchingplattformen mit einem sehr breiten Filter, um mir nach einem Überblick meine Schwerpunkte selbst festzulegen. Crowdfunding ist eine interessante Beimischung in meinem Portfolio. In der Regel investiere ich aber nur einen Bruchteil gegenüber einem Direktinvestment.

Christian Neusser

Ich empfinde Matchingplattformen und - Veranstaltungen als zwei sehr unterschiedliche Kanäle, um Investoren und Start-ups zusammenzubringen, die sich keinesfalls ersetzen, aber manchmal ergänzen können. Über Matchingplattformen wird eine breite Basis von oft Kleinanlegern angesprochen, die man in Veranstaltungen für Business Angels gar nicht adressieren möchte. Auf der anderen Seite erhalten die Start-ups über die Plattformen früh eine Publicity, die sonst nur mit großem Marketingaufwand erzielt wird. Auch schaffen die Kleinanleger oft frühzeitig gewisse virale Effekte, da sie sich mit ihrem Investment identifizieren und darüber sprechen.

Wenn für eine überschaubare Periode Kapital gesucht wird, das für eine Kapitalrunde zu gering ist oder die Zeit nicht reicht, eine Kapitalrunde zu strukturieren, kann Crowdfunding eine gute Ergänzung darstellen.

Dr. Henning Pentzlin

Als Business Angel möchte ich neben Eigenkapital meine Erfahrung und mein Netzwerk mit dem entsprechenden Hebel einbringen. Dafür sind die rechtlichen Konstruktionen beim Crowdfunding meist ungeeignet. Als Business Angel habe ich nur begrenzte Kapazitäten, Investmentmöglichkeiten zu prüfen. Der für mich sichtbare Dealflow ist dafür mehr als ausreichend.

Alfred Möckel

Die nächste Ausgabe von BANDquartal

Die nächste Ausgabe von BANDquartal wird bereits Ende Oktober 2015 erscheinen

Impressum

BANDquartal: online Magazin, erscheint vierteljährlich, widmet sich ausgewählten Themen, liefert Hintergrundinformationen und Analysen

15. Jahrgang, Ausgabe 3

Redaktion

Matthias Wischnewsky, M.A.

Herausgeber

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

Dr. Ute Günther

Dr. Roland Kirchhof

Semperstr. 51

45138 Essen

Telefon +49 201 894 15 60

Fax +49 201 894 15 10

E-Mail band@business-angels.de

Internet www.business-angels.de

BANDquartal wird kostenlos an interessierte Leser verteilt.