

### Lieber Leser

Ein einzigartiger Kongress in Berlin und Potsdam, der Abschluss des ersten Ready for Equity! Projektes gemeinsam mit EBAN und weiteren Partnern aus Deutschland und Europa und die ersten 10jährigen Jubiläen bei den deutschen Business Angels Netzwerken. Die zweite Jahreshälfte 2008 war eine ereignisreiche Zeit für die Akteure des informellen Beteiligungskapitalmarktes in Deutschland und für BAND bietet das eigene Jubiläum die Gelegenheit einer Retrospektive der vergangenen 10 Jahre.

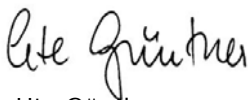
Sehr erfreulich ist, dass wichtigsten Institutionen, die BAND mit aus der aus Taufe gehoben haben, zu ihrer Patenschaft auch heute stehen. Das hat nicht nur der Film gezeigt, der beim Deutschen Business Angels Tag gezeigt wurde und den Förderern von BAND gewidmet war. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie wird seine Förderung für weitere zwei Jahre aufrecht erhalten und KfW Mittelstandsbank sowie Sparkassen-Finanzgruppe bleiben Hauptsponsoren. Dafür gilt ihnen unser ganz herzlicher Dank.

In dieser Ausgabe des BANDquartals fassen wir die wichtigsten Entwicklungen und Neuheiten im Markt des informellen Beteiligungskapitals zusammen. Ein ganz besonderer Dank der Redaktion geht an Dave Berkus, US-Business Angel und Chairman Emeritus der Tech Coast Angels, für seinen Gastbeitrag „Ten Trends in Technology“.

Weiterhin sind wir ihnen für Ihre Anregungen und Kommentare dankbar; die Rubrik Leserkommentare wartet aber noch immer darauf, mit Leben gefüllt zu werden. Ihre Meinung ist uns wichtig, schreiben Sie uns zur aktuellen Ausgabe, zum deutschen Business Angels Tag oder Ihren Erfahrungen im Markt des informellen Beteiligungskapitals.

Wir wünschen Ihnen ein gesegnetes Weihnachtsfest, einen guten Rutsch ins neue Jahr und natürlich viel Spaß beim Lesen.

Ihre



Ute Günther



Roland Kirchof

#### **BAND Förderer und Sponsoren**



## Inhaltsverzeichnis

### Aktuell

- Ten Trends in Technology  
*That Will Shape How We Plan and Execute Beyond 2008*
- 10 Jahre BANDort Deutschland  
*Herausforderungen und Perspektiven für die Zukunft*
- High-Tech Gründerfonds wird als "Equity Gap Fund of the Year" ausgezeichnet
- EBAN wird Global Network Partner im Microsoft BizSpark Programm
- BAAR Business Angel SideCar Fonds hat Fundraising gestartet

### Deutscher Business Angels Tag 2008

- Fazit

### Neue BANDmitglieder in 2008

- Prof. Dr. Armin Fricke
- BANSPLUS – business angel netzwerk südbayern PLUS e.V.

### Nachrichten aus den BAND Business Angels Netzwerken

- Business Angels Netzwerke BANSON und BAWEB intensivieren Kooperation
- 100 Mal Wachstumskapital für Unternehmen in der Region Nordbayern
- InnovationsCampus der Wolfsburg AG kooperiert mit Business Angel Netzwerk BANSON e.V.
- BANSON Präsidium konstituiert sich
- NUK-Businessplan-Wettbewerb 2009 gestartet
- Feedback aus den BAARforen 2. Hj 2008

### BAND Best Practice Koffer

- Neue Beiträge im BAND Best Practice Koffer

### Brain&Memory

- Neue Forschungsarbeit von Colin Mason  
Öffentliche Förderung des informellen Beteiligungskapitalmarktes in Europa:  
Eine kritische Prüfung
- The Real Dragons and Angels

### Qualifizierung

- „Ready for Equity!“ Resource pack und Dissemination Conference
- BAARakademie zweites Halbjahr 2008

### Buchbesprechung

- Prof. Dr. Jens Ekkenga/Heyo Maas, „Das Recht der Wertpapieremissionen“
- Beckmann/Scholtz/Vollmer, „Investment“

### Impressum

## Aktuell

### Ten Trends in Technology

#### *That Will Shape How We Plan and Execute Beyond 2008*

By Dave Berkus

For those of us that plan for the future of our properties, companies, and management organizations, it is urgent that we understand the bigger picture – the trends in technology that will drive change within our organization and that of our competitors.

Here are ten trends that you should consider in strategic planning for your enterprise and your personal career.

#### **1. The growing scope of the Internet**

Over 3,000 books are published every day. There are thousands of podcasts, millions of blogs and now hundreds of Internet television broadcasting entities using the Internet to reach a worldwide audience at a cost far lower than traditional media.

Just to better understand this tidal wave of new users of the Internet, there are over one and a third billion monthly users of the Internet today, one fifth of the world's population. English is the language of only one third of the users. Chinese is spoken by eighteen percent of the Internet's users today. Your enterprise reaches out using the Internet to advertise, inform, manage and communicate. You need to ask yourself: *"How can our enterprise capture at least its share of this expanding marketplace?"*

#### **2. The Paradise of Choice**

Like no other time in history, consumers have choices available to them, pulling demand for products and services from suppliers rather than the old way in which suppliers advertised heavily to push products and services to consumers. Over 69% of consumers research online before a purchase, 62% look online for peer reviews and 39% compare prices across suppliers before purchase. Our customers have nearly infinite choices.

As a result, our enterprises need to respond quickly to criticism, reinforce compliments with more of the positive actions that engendered good response, and recognize that our consumers (guests) are sharing their experiences with willing recipients of information worldwide.

*What is your enterprise doing to respond to this new empowerment of the purchaser?*

#### **3. The audience is the network**

The Internet has democratized production, distribution and search. Of these, the latter two are most relevant to our hospitality businesses. Travel agents, once the center of many transactions in our niche world, have been disintermediated by consumers able to search, compare, seek advice and book directly. Those agents that profited from hoarding information about services and products of any kind are at risk of becoming obsolete unless reinventing themselves as the specialists of complex knowledge.

More importantly, chains that once relied upon brand recognition to separate them from independent properties in the same geographical region now must compete more democratically with those independent properties that are now equally as visible to the shopper.

*How are you tapping into this game-changing marketing opportunity?*

#### **4. Increasing computer power drives changes in human behavior**

Over the past twenty-five years, computing power has been used primarily to enhance productivity. While that push continues, today the massive power available to us and to our enterprises is being used more often to share experiences, communicate, preserve memories, access entertainment, learn and use information to innovate and solve problems.

The question for you is: *What products or services could you add within your enterprise that you could not deliver yesterday?*

#### **5. "I Am The Office!" – Mobile computing changes our lives**

Each of us, not matter what level within our organization, has been freed from being tethered to our desks. Unified communications tools allow us to use our smart phones or pocket PC's to gather information, communicate and perform many of our previously tethered tasks while we roam the property or the world. We have our office in our pocket.

*Have you and your company taken advantage of mobility as a corporate strategy?*

## 6. Consumers expect HDTV and convergence as they travel

Over 56% of all homes in North America now have digital televisions, most all capable of receiving high definition programming. 70% have regular access to the Internet. When segmenting those who travel to our properties, the percentages increase beyond 80% and 90% respectively. These guests show up in your properties expecting at least the same level of consumer technology in the room as at home. But many properties have not responded with upgrades to meet these expectations. And many of those that have moved quickly have not paid attention to the convergence of computing and entertainment, nor to the degree of connectivity expected by today's average guest. Although soon much of our data and tools will be hosted and available on demand (if devices for access were available), properties are not planning effectively to integrate computing, communications and entertainment into a cohesive and attractive delivery resource in the room.

*What is your company doing to exceed the expectations of your newly-sophisticated consumers?*

## 7. Web 2.0 enters the mainstream

Podcasts, blogs, social networking communities, media sharing, video blogs and Internet syndication have all become primary social tools for interaction and communication, especially for our younger guests and employees. Social networking provides a better way to communicate one-to-many than any previous vehicle including television, radio and newspapers.

Communication can be two way, allowing feedback from the recipient of new knowledge together with a response enabling a never-ending information flow. The timeliness and speed of this information flow is greater than at any time in history.

Multiply the effectiveness of the communication by enabling one-to-many, and we have Twitter, chat rooms, blogs, Facebook, LinkedIn, Orkut and video blogs. Organizations of all types are using these tools to communicate information both critical and useful to their stakeholders and customers.

*How can you better communicate with your stakeholders using new tools and channels?*

## 8. Web 3.0 and 4.0 – Way beyond search

The next two waves of innovation will be spectacular. Imagine a media-rich invisible card catalog that allows you to find information, entertainment, visual and audio materials of all sorts by understanding implicitly the semantic context of your request. Find photos that match the same subject and style, books or music that match your unstated preference, paintings of the same period or artist, articles that match the intent not just to wording of a search. Imagine the web's response to your needs within the semantic context of your request for information, delivering an article culled from twenty sources, rather than a list of sources using the words requested.

Consider the arrival by 2010 of Web 4.0 in which we will connect intelligence into a network of smart markets, semantic agents and more. We will soon see the arrival of smart agent webs that know, reason and learn as humans do, providing us with entire ecosystems in which we slowly abandon control over decision-making for tactical decisions such as trip planning, personal scheduling, and efficiency planning details to an intelligent agent. To prepare for this: *Does your marketing message evoke 'meaning', not just 'words'?*

## 9. Everything turns green

We see it every week. Energy demands increase (up 57% between 2007 and 2030) as petroleum consumption rises (from 20 million barrels in 2006 to 25 million in 2030). We are observing a "perfect storm" in energy demand and cost: price increases, volatility of supply, global awareness and climate change. Airlines are increasing fares to meet higher fuel costs. Driving habits are finally changing due to high fuel costs. And all forms of travel will surely be impacted as a result.

The demand for sustainable buildings increases. For new construction, sustainability becomes one of the highest priorities in the design process. Our use of energy within our properties must be carefully evaluated for financial reasons as well as good citizenship.

*What initiatives have you company undertaken to ensure the betterment of the environment?*

## 10. The chief information officer becomes a business strategist

Today's CIO has become an important member of the senior "C" level team, determining how to invest capital more effectively to reduce costs, improve productivity and achieve corporate objectives. The CIO will turn IT into an operational line organization, not just staff

guardians and protectors of the network. Data overload will overwhelm management without effective new strategies to mine and act upon old and new sources of data. Process improvement, not system build-out, will be job number one.

*How are you adapting to this new reality? What can you do to improve your positioning in the enterprise and the enterprise's positioning in the competitive landscape?*

These ten trends and the questions that they engender are critical to your organization. You should internalize them, understand their effect upon your span of authority, act to create strategies that take advantage of these trends, and make the most of constant change.

*This article is reprinted from Bottom-Line Magazine, the official publication of Hospitality Financial and Technology professionals (HFTP). Our thanks to HFTP for their cooperation.*

Dave Berkus, Entrepreneur und Business Angel, Gründer und Präsident von Berkus Technology Ventures, LLC sowie Chairman Emeritus der Tech Coast Angels hat seit 1993 in mehr als 68 Unternehmen investiert.

## **10 Jahre BANDort Deutschland**

### **Herausforderungen und Perspektiven für die Zukunft**

Wo steht der deutsche Business Angel Markt in den nächsten 10 Jahren? Wo liegen die neuen Horizonte? BAND sieht mit der neuen Dekade auch eine neue Qualität der Verbandsarbeit heraufziehen und hat zunächst fünf Punkte auf die Handlungsagenda gesetzt.

#### **1. Wir wollen neuen Schwung in die Netzwerkarbeit bringen: Thema Business Angels Groups.**

Hier ist der Vergleich mit den USA und den dort häufigen Business Angels Groups von großem Interesse. Bei jedem Deal scharen sich um den sogenannten Champion, also den Lead Angel, 20 bis 30 Angels, so dass regelmäßig Erstinvestments durch Angel Groups von mehr als 200.000 Euro zustande kommen. Woran liegt es, dass der Group-Gedanke in Europa nicht Fuß gefasst hat? Welche Vorteile bringt er mit sich, wo liegen seine Nachteile? Für BAND steht fest, dass dieses Phänomen der Untersuchung und Prüfung bedarf.

#### **2. Wir wollen Schwung in die Mobilisierung von Business Angels bringen**

Das Business Angels Potential ist längst nicht ausgeschöpft. Was tun? Die Öffentlichkeitsarbeit von BAND und die der Netzwerke spielt sich meist in Fachzeitschriften ab, die breite Öffentlichkeit nimmt davon kaum Notiz. Deswegen sind Business Angels immer noch weithin unbekanntes Wesen. BAND wird einen neuen Versuch unternehmen, allgemein die Business Angels ins Bewusstsein zu bringen. Es gibt eine gute Chance, ein ähnliches Fernsehformat wie „Dragon's Den“, das nicht nur in Großbritannien großen Anklang gefunden hat, im deutschen TV zu realisieren. Wir suchen Business Angels, die Lust haben, mitzumachen. „Dragon's Den“ ist eine Unterhaltungssendung, keine Bildungsveranstaltung. Aber gerade darum geht es, die Allgemeinheit muss Business Angels als etwas Bekanntes und Selbstverständliches sehen. Dann geht der Jungunternehmer zum Business Angel so wie der Patient zum Arzt.

#### **Wir wollen neuen Schwung in die Zusammenarbeit mit Seed-Fonds bringen.**

Seed-Fonds und Business Angels sind im ähnlichen Marktsegment tätig. Aber sie sind keine Konkurrenten. Vielmehr ergänzen sie sich gegenseitig. Viele Investments lassen sich durch Business Angels nur stemmen, weil gleichzeitig Seed-Fonds aktiv sind und für Seed-Fonds kann das parallele hands-on durch Business Angels sehr hilfreich sein. Beispielhaft dafür steht das von BAND und dem High-Tech Gründerfonds initiierte Referenzkomitee, dem die Mehrzahl der Mitglieder des BAND Heaven of Fame angehören. One Pager von Unternehmen, die für eine HTGF Beteiligung in Frage kommen, werden über BAND an das Referenzkomitee weitergeleitet. Dieses formuliert ein Votum, ob das Unternehmen dem High-Tech Gründerfonds vorgelegt werden soll. Im positiven Fall ist dies dann die Referenz, die die Projektskizze eines Unternehmens benötigt, um in Phase 2 des Antragsverfahrens beim High-Tech Gründerfonds zu gelangen. Darüber hinaus wird BAND alle Seed-Fonds einladen zur Intensivierung des Erfahrungsaustausches und der Kooperation.

#### **Wir wollen Schwung in die Business Angel Expertise und -Forschung bringen.**

10 Jahre Business Angels Markt in Deutschland bedeutet auch, dass sich inzwischen Reihe von Experten herausgebildet hat, deren Potential noch besser genutzt werden sollte. BAND

hat auf seiner Website im „Best Practice Koffer“ Beiträge veröffentlicht, die zu ganz konkreten Fragen des Business Angels Marktes Stellung nehmen. Ein Anfang ist gemacht. Aber um weiterzukommen, brauchen wir auch neue Formen der Sammlung dieses Wissens. Deswegen wird BAND im Mai 2008 deutsche und europäische Experten erstmals zum **BANDExpertForum** zusammenrufen, um sich über wichtige praktische Fragen des Business Angels Marktes auszutauschen. Das Forum wird themenoffen sein, der erste Call for papers geht hiermit heraus.

Die Forschung über Business Angels bewegt sich weitgehend im Kreis. Immer wieder befassen sich die Studien mit ähnlichen Fragestellungen wie dem Zustandekommen des Deals, der Höhe der Beteiligung, dem Branchenfokus der Business Angels, der Zahl der Beteiligungen etc. Die Erkenntnisse werden durchweg durch Befragungen der Business Angels, der Netzwerke und der jungen Unternehmen gewonnen. BAND hat als erster Business Angels Dachverband im Netz unter BAND Brain&Memory Studien veröffentlicht, die aus der Wissenschaft und Forschung kommen und die für das Thema Business Angels wichtig sind. Aber: Das ist nicht genug. Im Sommersemester 2009 wird BAND mit dem **BANDBrainForum** die erste Tagung für Wissenschaftler und Forscher ausschließlich zu Forschungsfragestellungen im Zusammenhang mit Business Angels durchführen. Wir erhoffen uns dadurch zusätzlich intensivere und breitere Forschungsarbeit über den informellen Beteiligungskapitalmarkt.

### **Wir wollen Schwung in die Qualifizierung bringen: Stichworte Investment Readiness und Investor Education**

Der Bedarf an Qualifizierung ist groß und bei allen beteiligten Gruppen vorhanden, bei Unternehmern, bei Business Angels und sonstigen Finanziers, bei Intermediären und Netzwerkern. Denn allen Beteiligten ist klar: durch besseres Wissen auf beiden Seiten können die Dealqualität verbessert und die Dealmenge vergrößert, Enttäuschungen vermindert und erfolgreiche Exits vermehrt werden. BAND hat dies seit langem behauptet und immer wieder BAND Akademieveranstaltungen angeboten. Auch einzelne Netzwerke führen erfolgreich Qualifizierungsveranstaltungen durch. Ein ausgearbeitetes systematisches Qualifizierungsprogramm, das BAND in Zusammenarbeit mit den Netzwerken durchführt, konnte jedoch aus finanziellen Gründen bisher nie gestartet werden. Inzwischen zeigen uns Großbritannien und andere Länder mit öffentlich finanzierten Fortbildungsprogrammen, was getan werden kann. Auf europäischer Ebene hat das von der EU finanzierte „Ready for Equity!“ Projekt ein Curriculum für die Qualifizierung von Unternehmen und Business Angels entwickelt. BAND wird daher im Frühjahr 2009 der Öffentlichkeit ein Konzept vorstellen, das unter Einbeziehung der Netzwerke ein echtes Akademieprogramm sein kann. Wir hoffen, dass es durch öffentliches und privates Sponsoring möglich sein wird, dieses für den reifer werdenden Business Angels Markt so wichtige Instrument voranzubringen.

Nähere Informationen: [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de)

### **High-Tech Gründerfonds wird als "Equity Gap Fund of the Year" ausgezeichnet Bei den diesjährigen ‚Investor AllStars Awards‘ in London belegt der High-Tech Gründerfonds den ersten Platz in der Kategorie "Equity Gap Fund"**

Im Rahmen des ‚Investor AllStars Venture Capital Awards‘ treffen jährlich die führenden Köpfe der europäischen Venture Capital Branche zusammen. Vor den 600 geladenen Investoren wurden dieses Jahr in London die Gewinner in insgesamt zehn Kategorien gekürt. Unter den Preisträgern ist auch der High-Tech-Gründerfonds aus Deutschland. In der Kategorie "Equity Gap Fund of the Year" setzte er sich gegen die vorwiegend englische Konkurrenz durch. Die hochkarätig besetzte Jury verlieh die Auszeichnung aufgrund der drei Kriteriengruppen Generierung des Deal Flows, Management der Portfolio-Investments und Kooperationen mit anderen Akteuren des Venture Capital Marktes. Der ‚Investor AllStars Award‘ ist einer der prestigeträchtigsten Auszeichnungen der europäischen VCSzene. Manish Madhvani, Partner bei der Investmentbank GP Bullhound und Moderator des Abends, betonte in seiner Laudatio, wie wichtig es sei, dass auch in den aktuellen turbulenten und unsicheren Zeiten Unternehmer und Venture Capitalisten sich nicht vom herausfordernden Umfeld abschrecken ließen. Der High-Tech Gründerfonds nehme als Seedinvestor die notwendige Funktion des Lückenschlusses zwischen jungen Start-Up Unternehmen mit Kapitalbedarf und den finanzierenden VC's wahr.

Weitere Informationen unter: <http://www.high-tech-gruenderfonds.de>

### **EBAN wird Global Network Partner im Microsoft BizSpark Programm**

European Business Angels Network (EBAN), der Dachverband der europäischen Business Angels Szene, ist dem Microsoft bizSpark Programm als Network Partner beigetreten. Microsoft bizSpark ist ein neues, weltweit-verfügbares Programm, das die erfolgreiche und beschleunigte Einbindung von Unternehmen und jungen Start-Ups in globale, unternehmerische Organisationen, wie EBAN, zum Ziel hat.

EBAN repräsentiert die Business Angels Community und unterstützt junge Unternehmen mit Kontakten sowohl im Bereich der Beratung als auch im Bereich der Kapitalsuche in der Frühphase. BizSpark ermöglicht Start-Ups den schnellen und unkomplizierten Zugriff auf Microsoft's derzeitige Entwicklungsinstrumente, Plattform Technologien und production licenses. Die Verbindung dieser Technologien mit der Unterstützung der EBAN Mitglieder wird jungen Unternehmen helfen, innovative Anwendungslösungen zu entwickeln und erfolgreich zu implementieren.

Das bizSpark Programm bietet jungen Unternehmen Software, Unterstützung und Visibility (Marketingfunktionen) ohne Vorlaufkosten und zu minimalen Bedingungen, zu einem Zeitpunkt, an dem diese Leistungen für Unternehmen den größten Wert haben, aber finanziell kaum tragbar sind – in den ersten drei Jahren einer Unternehmung.

Voraussetzungen zur Teilnahme am bizSpark Programm erfüllen Unternehmen die sich in ihrem Kerngeschäft aktiv mit der Entwicklung Software-basierter Produkte oder Dienstleistungen beschäftigen, die weniger als drei Jahre am Markt sind und unter 1 Mio.\$ Umsatz generieren.

Weitere Informationen unter: [www.eban.org](http://www.eban.org) oder [www.MicrosoftStartupZone.com](http://www.MicrosoftStartupZone.com)

### **BAAR Business Angel SideCar Fonds hat Fundraising gestartet**

Business Angel Franc J. Dorfer und sein BAARKollege Georg Marekwica haben gemeinsam den BAAR Business Angel SideCar Fonds gestartet, der in der Rechtsform der GmbH & Co KG in den Markt gehen wird. Der Fonds ist offen auch für Investoren außerhalb von BAAR. Insbesondere Business Angels aus anderen Netzwerken sind sehr willkommen.

Die Initiatoren sehen folgende Vorteile des BAAR Business Angels SideCar Fonds:

- Intensivierung der Zusammenarbeit der Business Angels
- Syndizierungen in Business Angel Teams zur besseren Allokation von Chancen und Risiken
- Freude am gemeinsamen Erfolg und die Möglichkeit,
- auch größere „Tickets“ maßgeblicher mit zu gestalten.

In einigen Punkten möchte der BAAR Business Angel SideCar Fonds neue Wege betreten:

- Er tätigt nicht nur Exit-orientierte Investments, sondern fördert gezielt insbesondere Entrepreneur, deren Ziel es ist und die das Potential erwarten lassen, ein starkes mittelständisches Unternehmen („Hidden Champion“) aufzubauen. Letztere lassen auch in Krisenzeiten eine im Mittel nachhaltigere wirtschaftliche Entwicklung erwarten.
- Er beteiligt sich nur an Projekten, die durch möglichst zwei oder mehr Angels mit technischem und kaufmännischem Background mit Kapital und Know-how unterstützt werden.
- Ein festes Gehalt für die Fonds-Geschäftsführung ist nicht vorgesehen. Aus den, dem Fonds zufließenden Zinsen, Dividenden, Exiterlösen etc. erhalten der/die betreuende(n) Angel(s) und die geschäftsführende Komplementärin vorab je 12 %.
- Co-Investments mit HTGF, KfW, Garantie- und Förderbanken, VC- und Beteiligungsgesellschaften sind erwünscht.

Angestrebt wird ein Kommanditkapital von 500.000 Euro bis 31.3.2009. Einzahlungen erfolgen erst, wenn dieser Betrag erreicht oder überschritten wurde, nach Aufforderung durch die Geschäftsführung. Akkreditierte Business Angels, die bis 30.3.2009 mind. 50.000 Euro am

Kommanditkapital zeichnen, gehören als Gründungskommanditisten dem Screeningkomitee an, das über die Auswahl der Projekte entscheidet, die der Gesellschafterversammlung zur Entscheidung mit der Mehrheit des vertretenen Kapitals vorgelegt werden.

Business Angels, die mindestens 25.000,- € Kommanditkapital zeichnen, können dem BAAR Business Angel SideCar Fonds Projekte zur Co-Finanzierung vorschlagen. Bei positiver Entscheidung des Screeningkomitees und der Gesellschafterversammlung beteiligt sich der Fonds bis zur gleichen Höhe wie die Business Angels, jedoch mit max. 150.000 Euro, später max. 10 % des zum Zeitpunkt der Entscheidung gezeichneten Kapitals.

In der Folge ist vorgesehen, auch Mittel institutioneller Investoren einzuwerben und ggf. als Sondervermögen getrennt zu verwalten.

**Nähere Informationen einschließlich Zeichnungsschein:**

**Franz J. Dorfer, [fj.dorfer@devachen.de](mailto:fj.dorfer@devachen.de)**

(Tel. 02132/13183-0)

**Georg Marekwica, [georg.marekwica@venture-net.de](mailto:georg.marekwica@venture-net.de)**

(Tel. 02302/189505)

**Deutscher Business Angels Tag 2008  
16./17. November 2008 in Berlin und Potsdam**

**Fazit**

Der deutsche Business Angels Tag 2008 am 16. und 17. November 2008 war der bisher größte Kongress seiner Art in Deutschland. Neue Strukturen wurden getestet – und erfolgreich angenommen.

Zum ersten Mal bot BAND den Teilnehmern Workshopmodule der BANDakademie. Sechs vollbesetzte Workshops, 30 Referenten und knapp 230 begeisterte Teilnehmer sprechen für sich: Akademieprogramme im Markt des informellen Beteiligungskapitals sind nicht nur wichtige Voraussetzungen zur Sicherstellung von Investor- und Investmentreadiness im Markt, sie werden, bei konstanter Nachfrage, zu einem weiteren zentralen Element der Netzwerkarbeit. Themen wie Beteiligungsverlauf und -controlling, die Unternehmensbewertung in der Frühphase der Unternehmen, Beteiligungsverträge, Know-how Management und Syndizierungen werden kaum und nur unzureichend in der Literatur behandelt und benötigen die Authentizität eines erfahrenen Business Angels, um verständlich und effektiv gelehrt zu werden.

Doch auch der eigentliche Kongress überzeugte durch sein Angebot. Hochkarätige Referenten der deutschen Szene, wie Peter Jungen und Horst Linn sowie internationale Top Speaker wie der europäische Business Angel des Jahres 2008, Nelson Gray, teilten ihre Erfahrungen und ihr Wissen mit den Kongressteilnehmern.

Zu den Highlights der diesjährigen Präsentationen gehörte Dave Berkus, Business Angel aus den USA, einer der bekanntesten und erfolgreichsten US Angels (über 60 Investments bei einer Rendite von fast 100%). Er gab Gründern und Investoren nach den fünf Kategorien "Geld, Zeit, Beziehungen, Prozesse und Kontext" gegliederte Empfehlungen für den Beteiligungsverlauf und das Beteiligungsmanagement. Auch am Nachmittag ging es in mehreren Diskussionsrunden lebhaft weiter. Im Hinblick auf die allgegenwärtige Finanzkrise und die jüngsten Verluste der KfW beruhigte die Aussage von Dr. Johannes Velling, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, dass die staatlichen Förderaktivitäten im Bereich der Frühphasenfinanzierung unvermindert fortgesetzt werden

Besonders große Attraktivität für die Besucher hatten die Ausstellungen. Nie zuvor gab es so viele Aussteller in der Investment Area des „deutschen Business Angels Tages“ wie in diesem Jahr.

73 Unternehmen auf der Suche nach Beteiligungskapital präsentierten sich und Ihre Produkte oder Dienstleistungen am Montag im Campus Griebnitzsee der Universität Potsdam; zusammen mit den Dienstleistern im Markt des informellen Beteiligungskapitals und den Busi-



ness Plan Wettbewerben aus der Future Champions Road nutzten über 150 Aussteller den „Deutschen Business Angels Tag 2008“ als Kommunikations-, Networking- und Promotionsplattform.

Das alljährliche Galadinner fand dieses Jahr in festlicher Atmosphäre im Schloss Charlottenburg statt. In diesem Rahmen wurde auch die „Goldenen Nase“ an den Business Angels des Jahres verliehen. Die Entscheidung der Jury war in diesem Jahr denkbar knapp; „Business Angel des Jahres“ wurde schließlich Frank Siegmund aus Weimar, vorgeschlagen hatte ihn die VIOSO GmbH mit Sitz in Weimar und Düsseldorf. Sein direkter Konkurrent, der Züricher Business Angel Jürgen Popp erhielt dieses Jahr leider keine „Goldenen Nase“, wurde für sein Engagement jedoch in den BAND „Heaven of Fame“ aufgenommen. Damit steigt die Zahl der im BAND „Heaven of Fame“ geehrten auf 16 Mitglieder und somit auch die Zahl möglicher Referenzgeber im BAND-HTGF Referenzkomitee.

## Neue BANDmitglieder in 2008

### Prof. Dr. Armin Fricke

Seit Oktober ist Herr Prof. Dr. Armin Fricke neues wissenschaftliches Mitglied in BAND. Herr Prof. Fricke ist Business Angel, Unternehmer, Professor für Datenbanken/eCommerce an der Technischen Fachhochschule Wildau sowie Direktor des Instituts für Angewandte Telematik an der TFH Wildau.

### BANSPLUS – business angel netzwerk südbayern PLUS e.V.

Neuester Standort der organisierten Business Angels in Bayern ist Rosenheim. Das vierte bayrische Business Angels Netzwerk setzt sich, der Name legt es nahe, für die Entwicklung der Region Südbayern ein. Der Verein soll vor allem eine Plattform bilden, um unternehmens- und existenzgründungsinteressierte Menschen am unternehmerischen Wissen der Business Angels teilhaben zu lassen und Unternehmensideen auf ihre Erfolgsaussichten zu prüfen. Auch soll durch die Bildung eines Kontaktnetzwerkes, Nutzung bestehender persönlicher Netzwerke und durch Bemühungen um bessere gründungspolitische Rahmenbedingungen möglichst für jedermann, der Interesse an Unternehmensgründungen hat, die Möglichkeit geschaffen werden, gute Startvoraussetzungen für eine Unternehmensgründung zu haben.

Ansprechpartner und Vorstand sind Peter Walter und Robert Sommer.

### Nähere Informationen:

**bansplus - business angels netzwerk südbayern Plus e.V.**

Sepp-Heindl-Str. 5

83026 Rosenheim

Email: [info@bansplus.de](mailto:info@bansplus.de)

Web: [www.bansplus.de](http://www.bansplus.de)

## Nachrichten aus den BAND Business Angels Netzwerken

**Business Angels Netzwerke BANSON und BAWEB intensivieren Kooperation Oldenburg/Braunschweig, 17. November 2008 – In Zeiten, in denen die klassischen Finanzströme nahezu zum Erliegen kommen, werden alternative Finanzierungsformen, wie Business Angels sie jungen Existenzgründern bieten, zunehmend wichtiger.**

Um Existenzgründern zukünftig eine noch bessere Möglichkeit zu geben, sich interessierten Investoren zu präsentieren, haben die beiden regionalen Netzwerke BANSON (Braunschweig, Lüneburg) und die Business Angels Weser-Ems-Bremen (Oldenburg, Bremen) ihre bereits seit Jahren gelebte partnerschaftliche Zusammenarbeit im Rahmen einer Kooperation weiter vertieft.

Ziel der Kooperation ist es, die Gründerkultur in Niedersachsen und Bremen nachhaltig zu fördern und innovative Unternehmensgründungen in der Startphase durch ein starkes Netzwerk zu unterstützen. Insbesondere bei der Vernetzung von Wirtschaft und Gründerszene sowie der Förderung eines attraktiven Umfeldes für Gründer setzen die beiden Netzwerke Schwerpunkte ihrer Tätigkeit.

### **100 mal Wachstumskapital für Unternehmen in der Region Nordbayern**

Die 100. Unternehmensfinanzierung in der Geschichte des Netzwerks ist unter Dach und Fach. Insgesamt sind seit der Gründung des Netzwerks vor zehn Jahren 114 Millionen Euro Eigenkapital an innovative, wachstumsstarke Unternehmen in Nordbayern vermittelt worden.

Mit der 100. vermittelten Beteiligung investieren der High-Tech Gründerfonds und Bayern Kapital gemeinsam 600.000 Euro in das Unternehmen iso-fast. Das Geschäftskonzept, so Geschäftsführer Heinz Barth, ist ein neuartiges Wärmedämmungssystem für Wohngebäude, das sich nicht nur überdurchschnittlich schnell montieren lässt, sondern auch dickere Dämmstärken als bisher ermöglicht und so jede Menge Energie spart. Neben der iso-fast GmbH konnte das netzwerk|nordbayern zwischen Oktober 2007 und August 2008 vier weiteren Unternehmen Kapital in Höhe von insgesamt 5,1 Millionen Euro vermitteln.

37 der 214 Unternehmen, die das Netzwerk 2008 in Sachen Finanzierung angefragt haben, hielten der kritischen Prüfung stand und wurden anschließend intensiv auf Gespräche mit geeigneten Investoren vorbereitet. Mit letztendlich fünf finanzierten von 37 betreuten Unternehmen konnte eine Finanzierungsquote von 14 Prozent erreicht werden.

Der Businessplan-Wettbewerb Nordbayern (BPWN), der 2008 zum zehnten Mal stattfand, bildet einen weiteren kostenfreien Baustein im Portfolio des netzwerk|nordbayern. Insgesamt wurden in den zehn Wettbewerbsjahren 1.440 Geschäftskonzepte eingereicht. Von den Teilnehmern, die ihr Geschäftsvorhaben tatsächlich umgesetzt haben, wurden bereits 28 von Mittelständlern oder großen Konzernen erfolgreich übernommen; 406 Unternehmen sind heute noch eigenständig am Markt aktiv. Sie beschäftigen gemeinsam 3.175 Mitarbeiter – das sind über 500 Arbeitsplätze mehr als im Vorjahr – und erwirtschafteten 2007 fast 290 Millionen Euro. Damit konnten knapp zwei Drittel der befragten ehemaligen Teilnehmer ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern – im Schnitt um 38 Prozent.

Nähere Informationen: [www.netzwerk-nordbayern.de](http://www.netzwerk-nordbayern.de)

### **InnovationsCampus der Wolfsburg AG kooperiert mit Business Angel Netzwerk BANSON e.V.**

Seit 2003 arbeitet der InnovationsCampus der Wolfsburg AG in der Region Wolfsburg mit dem Business Angels Netzwerk BANSON e.V. zusammen. Der InnovationsCampus ist in der Region als Technologie- und Gründerzentrum etabliert. Er ist eine feste Adresse für die Beratung von Start-ups und jungen Unternehmen in allen Fragen der Unternehmensgründung und -führung, wobei die Unterstützung bei der Kapitalakquise eine wesentliche Rolle spielt. Seit 1999 konnten Finanzierungen und Kapitalvermittlungen für Gründungen und Ansiedlungen in Höhe von 26 Millionen Euro realisiert werden. Gemeinsam mit dem Verein BANSON stellt der Innovations-Campus Kontakte zwischen Unternehmen und Business Angels her. Neben der Finanzierung durch Business Angels - zumeist in der Startphase – hilft die Kooperation auch Unternehmen in der Wachstumsphase, beispielsweise bei der Einführung eines Produktes am Markt, Beteiligungskapital als Finanzierungsalternative zu finden.

Nähere Informationen unter: [www.banson.net](http://www.banson.net)

### **BANSON Präsidium konstituiert sich**

Das neu konstituierte Präsidium von Business Angels Netzwerk BANSON e.V. berät den Vorstand von BANSON bei der Ausrichtung der Vereinsarbeit und hilft, den Verein stärker in der Szene zu verankern. Zu den Präsidiumsmitgliedern zählen Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, Prof. Dr. Rolf Ernst von der TU Braunschweig, Dr. Gottfried Neuhaus, Geschäftsführer der Venture Capital-Gesellschaft Neuhaus Partners aus Hamburg, Frank Poerschke, Vorstand der Wolfsburg AG. Eckard Wohlgehaben, BANSON Mitglied

und Business Angel des Jahres 2006 sowie Dr. Johannes Velling vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Nähere Informationen unter: [www.banson.net](http://www.banson.net)

### NUK-Businessplan-Wettbewerb 2009 gestartet

Coachingangebote, Vorträge, Seminare und Workshops – seit dem 28. Oktober können sich Gründungsinteressierte wieder containerweise Know-how bei Wissenskapitalgeber NUK an Bord holen und nützliche Kontakte knüpfen, etwa zu potenziellen Finanziers. Eine möglichst wachstumsträchtige Geschäftsidee ist die einzige Bedingung für eine Teilnahme am branchenoffenen 12. NUK-Businessplan-Wettbewerb. Ein Einstieg lohnt sich bis Anfang Mai 2009.

In ungezwungener Atmosphäre stehen seit Mitte November Unternehmens-, Steuer- und Personalberater, Patentanwälte und Marketingfachleute bei den donnerstäglichen Coachingabenden für alle Fragen von künftigen Firmenchefs zur Verfügung. In persönlichen Einzelsitzungen wird so in sechs Monaten eine Geschäftsidee zu einem durchdachten Konzept weiterentwickelt, mit dem man z.B. beruhigt in ein Bankgespräch gehen kann. Schriftliches Feedback gibt es bei NUK ebenfalls: Mindestens zwei Fachgutachten bekommen Gründer, wenn sie zum Abschluss jeder der drei Wettbewerbsstufen ihr Konzept bei NUK zur Beurteilung abgeben. Stichtag der ersten Wettbewerbsstufe ist der 12. Januar 2009. Einreichen kann auch, wer bis dahin nicht an den NUK-Veranstaltungen teilgenommen, aber eine achtseitige Geschäftsskizze in der Schublade hat.

Wer alle Angebote des NUK-Businessplan-Wettbewerbs nutzt, hat gute Aussichten auf einen schnellen und fruchtbaren Start am Markt: Allein von den 170 Teilnehmerteams des Vorjahres haben über 75 Prozent bereits gegründet. Insgesamt gingen aus der sponsorengetragenen Initiative seit 1997 über 620 nachhaltig erfolgreiche Unternehmen hervor, mehr als 3.450 Arbeitsplätze wurden so geschaffen.

Weitere Informationen unter: [www.neuesunternehmertum.de](http://www.neuesunternehmertum.de)

### Feedback aus den BAARforen 2. Hj 2008

Im 2. Halbjahr 2008 führte BAAR drei Foren am 28. August 2008 bei Capgemini, Düsseldorf, am 13. Oktober 2008 bei AGR mbH, Essen und am 26. November 2008 im Schürmannhof, Essen, durch. Es zeigte sich weitgehend eine recht gute Bewertung der präsentierenden Unternehmen. Auch die positive Bewertung der BAARforen durch die präsentierenden Unternehmen hat sich fortgesetzt.

Und so bewerteten die Business Angels die Unternehmen, die präsentiert haben

Kriterien Skala 1-5	Düsseldorf	Essen	Essen
Beurteilung der Geschäftsidee	2,0	2,0	2,3
Unternehmerteams	2,4	2,2	2,4
Präsentation	2,3	1,8	2,3
Chancen im Markt	2,7	2,4	2,7
<b>Durchschnitt</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>

Und so bewerteten die Unternehmen das BAARforum

Skala 1-5	Bearbeitungsdauer	Vorabinformationen	Organisation	Atmosphäre
Düsseldorf	1,3	1,6	1,8	1,6
Essen	1,0	1,4	1,0	1,0
Essen	1,3	1,3	1,3	1,3
<b>Durchschnitt</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>

Weitere Informationen: [guenther@baar-ev.de](mailto:guenther@baar-ev.de)

## Brain&Memory

## **Neue Forschungsarbeit von Colin Mason Öffentliche Förderung des informellen Beteiligungskapitalmarktes in Europa: Eine kritische Prüfung**

Der akademische „Guru“ der europäischen Business Angels Szene, Prof. Colin Mason vom Hunter Center für Entrepreneurship an der Universität von Strathclyde, veröffentlicht seinen Rückblick über die Fördermaßnahmen für den informellen Beteiligungskapitalmarkt in Europa in der nächsten Ausgabe des Small Business Journal.

In den letzten 20 Jahren änderten sich die Strategien der öffentlichen Fördermaßnahmen im Markt des informellen Beteiligungskapitals kontinuierlich.

Ausgehend von der Angebotsunterstützung, also Steueranreizen für Business Angels, über die indirekte Unterstützung durch Forschungsfinanzierung bis hin zu Leverages von Angel Investments in manchen Regionen.

Einen weiteren Wechsel stellt die Entwicklung der Förderung vom einzelnen Investor über, meist öffentlich geförderte, Business Angels Netzwerke bis zu deren Kommerzialisierung (durch Wegfall der Fördergelder) und schließlich Bildung von Syndikaten und Business Angel Clubs dar.

Mason beschreibt nicht nur die einzelnen Formen der öffentlichen Förderung sondern auch die Förderstrategiewechsel und deren Effekte. Dabei weist Mason erneut auf die kaum vorhandenen Daten im Angel Investments Markt hin, eine Tatsache die in der Natur eines informellen Marktes liegt. Mason sieht die neue Herausforderung der öffentlichen Förderung vor allem darin, Berichts- und Bewertungsmethoden zu entwickeln um nicht nur Investment Trends aufzuspüren und Business Angels Aktivitäten bezüglich dieser Trends darzustellen, sondern innerhalb dieser Trends gezielt zu fördern und langfristig die Auswirkungen von spezifischen Fördermaßnahmen messen zu können.

**Die Arbeit: „Public policy support for the informal venture capital in Europe: a critical review“ von Professor Colin Mason erscheint im International Small Business Journal, Vol. 27, 2009**

Nähere Informationen: [Schumacher@business-angels.de](mailto:Schumacher@business-angels.de)

## **The Real Dragons and Angels**

Es ist ein bekanntes TV Format, eine Gruppe Bewerber kämpft um einen Job und ein mehr oder weniger unternehmerisch, kompetenter Entscheider darf sich jede Woche aufs Neue aussuchen welcher Kandidat die Show verlassen muss. Was in den USA und UK als „The apprentice“ startete und in Deutschland als „Big Boss“ mit Rainer Calmund der Öffentlichkeit präsentiert wurde, wurde im Vereinigten Königreich auch als Format für junge Unternehmen auf der Suche nach Beteiligungskapital umgesetzt: Dragon's Den (Drachenhöhle).

Dragon's Den lässt die Suche nach Beteiligungskapital einfach erscheinen. Wenn Unternehmer die Entscheider mit ihrem Pitch und einem ordentlichen Business Plan überzeugen, erhalten sie eine Chance auf Finanzierung, wenn nicht riskieren Sie nur sich lächerlich zu machen.

In der Welt außerhalb der BBC Studios sieht die Suche nach Beteiligungskapital schon wieder anders aus.

Mit Hilfe von Business Angels Netzwerken, Dachverbänden, unter anderem BAND, und vielen Akteuren sowohl aus der Angel Investment Welt als auch aus der Filmbranche hat Modwenna Rees-Mogg, Gründerin der Angel News nicht nur Dragon's Den mit der Kapitalsuche in der Realität verglichen und die Unterschiede herausgestellt. In Ihrem Buch „Dragons or Angels“ blickt Sie auch hinter die Kulissen der Show, gibt Unternehmen auf Kapitalsuche Tipps und stellt auch die Arbeitsweisen und Entscheidungsprozesse der „echten“ Engel heraus.

Dragon's or Angels, die etwas andere Literatur über den Markt des informellen Beteiligungskapitals ist im Crimson Publishing Verlag erschienen.

## BAND Best Practice Koffer

Im BAND Best Practice Koffer der BANDwebsite finden sich folgende neue Beiträge:

- **Berkus, Dave:** Ten Trends in Technology. That will shape how we plan and execute beyond 2008 (reprinted from BottomLine Magazin, o.O., o.J.).
- **Katzenbach, Jon R./Schmidt, Douglas K.:** The Discipline of the Teams, Harvard Business Review, July-August 2005, S. 2-11. (What makes the difference between a team that performs and one that doesn't?)

## Qualifizierung

### „Ready for Equity!“ Resource pack und Dissemination Conference

Am 21. September 2008 lud das „Ready For Equity!“ Team im Residence Palace, dem internationalen Pressecenter in Brüssel, zur Veröffentlichung des „Ready for Equity!“ Resource Packs ein.

Persönlichkeiten des informellen Beteiligungskapitalmarktes, wie Nelson Gray, Brigitte Baumann, Dr. Ute Günther, Sally Goodsell u.a. diskutierten den Bedarf und den Effekt umfassender Angebote zur Investment- und Investorreadiness und stellten klar die Notwendigkeit eines umfassenden „Ready for Equity!“ Pakets, nicht nur für die Akteure der bestehenden europäischen Angel Märkte, heraus, sondern auch den Nutzen solcher Angebote zur Implementierung und Entwicklung informeller Beteiligungskapitalmärkte in den europäischen Schwellenländern.

Im Oktober 2006 startete das „Ready for Equity!“-Projekt unter Leitung der britischen „Finance South East“ mit dem Ziel Entwicklungs- und Leistungshindernde Elemente im Markt des informellen Beteiligungskapitals zu identifizieren und abzugehen.

Als zentrale Elemente für die Entwicklung eines effizienten, renditestarken und gründungseffektiven, informellen Beteiligungskapitalmarktes wurden vor allem zwei Punkte als Grundlagen herausgestellt:

1. Investorreadiness – also die Fähigkeit des Investors Geschäftskonzepte zu analysieren und zu evaluieren sowie mit Start-up Gründern effektiv zu kooperieren um Frühphasenbeteiligungen erfolgreich einzugehen und zu managen.
2. Investmentreadiness – die Vorbereitung des Gründers auf eine Business Angel Beteiligung sowie die Vorbereitung auf die Kapitalsuche und die Einführung in Thematik der Angel Investments.

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) war insbesondere mit der Testevaluierung sowie der wissenschaftlichen Begutachtung der Ergebnisse befasst.

Neun Partner aus sieben europäischen Ländern analysierten den Markt und dessen Bildungsangebot, entwickelten und testeten in 26 Testtrainings mit 184 Teilnehmern ein Business Angel- sowie ein Unternehmer Curriculum, entwickelten pädagogische Richtlinien und Checklisten für Unterrichtseinheiten und veröffentlichten ihre Ergebnisse in dem, in Brüssel vorgestellten Ressource Pack, das jedem Interessierten als Grundlage zur Erstellung von Bildungsangeboten für Business Angels und Unternehmer unter [www.readyforequity.eu](http://www.readyforequity.eu) zur Verfügung steht.

Weiter Informationen: [schumacher@business-angels.de](mailto:schumacher@business-angels.de)

### BAARakademie zweites Halbjahr 2008

Die positive Entwicklung der BAARakademie hat sich im zweiten Halbjahr 2008 fortgesetzt. Folgende Veranstaltungen wurden durchgeführt:

**14. August 2008, Neues GmbH Recht tritt in Kraft: Aufwind für Gründer oder Tod eines Erfolgsmodells?** Dr. Michael Tigges, TIGGES Rechtsanwälte, Düsseldorf, Mitglied in BAAR

**9. September 2008, Fördermittel maßgeschneidert: Welche Programme gibt es? Für welche Start-up's sind sie geeignet?** Hubert Krause, Business Coaching Krause GmbH, Dortmund

**22. Oktober 2008, Erfolgsfaktoren auf dem Weg zum „Hidden Champion“,** Georg Marekwica, Mitglied in BAAR

Pro Veranstaltung nahmen durchschnittlich 31 Interessierte (avisierter Workshop-Größe maximal 25 Personen) teil. Die Herkunft der Teilnehmer gliedert sich wie folgt: 22% BAAR-Mitglieder; 7% BAND-Netzwerk; 37% Startbahn-Ruhr-Netzwerk; 34% Externe. 33% bewerten die Veranstaltungen der BAARakademie als „sehr gut“ („so sollen Veranstaltungen sein“), 54% als „gut“, nur 13% waren „weniger zufrieden“.

**Sonderveranstaltung Samstag, 27. September 2008 von 10.00 bis 20.00 Uhr  
In 10 Minuten Kapitalgeber überzeugen: Präsentationscoaching für Start up's  
Eine Veranstaltung der BAARakademie in Kooperation mit BAND**

Dr. Gabriele Dufhues, Fa. Medizinwerk

Mit diesem Seminar wagte sich die BAARakademie erstmals auf ein für sie neues Terrain: Ein Ganztagesseminar, das zum Selbstkostenpreis (110 Euro pro Person einschließlich Verpflegung und Seminarunterlagen) angeboten und durch die Teilnehmergebühren finanziert worden ist. Die Teilnehmerzahl war auf 10 Personen begrenzt, aufgrund der großen Nachfrage wurde das Konzept dahingehend geändert, dass 15 Personen teilnehmen konnten. Mehr war aufgrund der Intensität des Trainings nicht möglich. Die Veranstaltung war ein derart großer Erfolg, dass für das Jahr 2009 eine Neuauflage geplant ist, dann sogar auf zwei Tage ausgedehnt, um eine noch intensivere Überarbeitung der Powerpointpräsentationen zu ermöglichen und mehr Übungszeit zu haben.

Auch in 2009 wird die BAARakademie ein umfangreiches Qualifizierungsprogramm auflegen. Mitte Januar erscheint das Frühjahrsprogramm 2009.

Nähere Informationen: [quenther@baar-ev.de](mailto:quenther@baar-ev.de)

## Buchvorstellungen

**Prof. Dr. Jens Ekkenga/Heyo Maas, „Das Recht der Wertpapieremissionen“, 2006, Erich Schmidt Verlag, Berlin  
ISBN 3-503-09314-1**

Ekkenga und Maas bieten dem Leser einen Überblick zur Welt der Wertpapieremissionen mit allen wichtigen Informationen zum Wertpapieremissionsgesetz. „Das Recht der Wertpapieremissionen“ bietet nicht nur aktuelles Wissen für Juristen; es ist Einstieg ins Thema und Informationsquelle für alle interessierten Akteure nicht nur im deutschen, sondern auch im grenzüberschreitenden Beteiligungskapitalmarkt. Weiterhin bietet das Buch durch die chronologische Darstellung des Börsengangs einen stringenten Leitfaden für alle IPO-Willigen.

**Beckmann/Scholtz/Vollmer, „Investment“, 2006, Erich Schmidt Verlag, Berlin (Lo-seblattwerk, 5080 Seiten)  
ISBN 378- 3 503-00059-3**

Ergänzbare Handbuch für das gesamte Investmentwesen mit Kommentierungen zu den Rechtsvorschriften einschließlich der steuerrechtlichen Regelungen sowie Erläuterungen und Materialien zu den wirtschaftlichen Grundlagen. Dabei beschränken sich die Autoren nicht nur auf den nationalen Markt, sie erläutern auch die Entwicklungen des Investmentrechts im Bereich der europäischen Gemeinschaft. Der große Nutzen des Handbuchs liegt vor allem in der vollständigen Kommentierung der Gesetzestexte. Darüber hinaus enthält die Anlage komplette Übersichten der einschlägigen Schreiben des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen bzw. der Finanzbehörden.

## Impressum

BANDquartal - die aktuelle Information im Markt des informellen Beteiligungskapitals – ist eine Publikation des Business Angels Netzwerks Deutschland e.V. (BAND) und erscheint vierteljährlich.

7. Jahrgang, Ausgabe 3/4

Herausgeber:

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

Dr. Ute Günther

Dr. Roland Kirchhof

Redaktion: Florian Schumacher

Semperstr. 51

45138 Essen

Tel. 0201 – 894 15 60

Fax 0201 – 894 15 10

E-Mail [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de)

BANDquartal wird kostenlos an interessierte Leser verteilt.