

Inhaltsverzeichnis

Business Angels Jahr 2010

- „Business Angels Jahr 2010“ startet in das zweite Halbjahr S.2
- Aktuell: Special des VentureCapital Magazins zum „Business Angels Jahr 2010“ S.2
- Verbände engagieren sich im „Business Angels Jahr 2010“ S.3
- Fortsetzung des „Rede und Antwort Zyklus“ – BAJ 2010 EXTRA Veranstaltungen S.3
- Aufruf: Partner werden im „Business Angels Jahr 2010“ S.4

BANDexpertforum

- Große Zustimmung für Veranstaltungsformat „BANDexpertforum“ S.5
- Plädoyer für Fairness im Beteiligungsgeschäft S.5
- Ausschreibung BANDexpertforum 2011 S.7

BAND Dealflow

- BAND Dealflowstatistik S.7
- BAND Dealflowstatistik II. Quartal 2010 S.8
- Erfolgsgeschichte aus dem BAND Dealflow S.9

Aktuelles aus BAND

- Business Angels Freiburg gegründet – Jüngstes Mitgliedsnetzwerk in BAND S.10
- Rückblick Jahrestreffen der deutschen Business Angels Netzwerke S.11
- Neu in BAND Brain & Memory S.11
- Neu im BAND Best Practice Koffer S.11
- VC Deal Term Report 2010 S.12
- Ratgeber: Der Weg zum Business Angel – 10 Tipps auf dem Weg zu einer Business Angels Finanzierung S.12
- BAND bei Twitter S.12
- Business Angels Panel weiterhin erfolgreich – neue Panelmitglieder willkommen S.12

Deutscher Business Angels Tag 2010

- Jetzt anmelden: Deutscher Business Angels Tag 2010 S.13
- Business Angels Messe 2010 S.13
- Gesucht : die „Goldenen Nase 2010“ S.14

Buchvorstellung

- Andreas Guhl: „Der Ökosomie-Effekt“ S.14
- H.E. Rasmussen-Bonne, R.M. Lauer: „Biotechnologie 09 – Kapital, Patente, Steuern“ S.14

Impressum

S.15

Business Angels Jahr 2010

„Business Angels Jahr 2010“ startet in das zweite Halbjahr

Die Ausrufung eines Business Angel Jahres war sicher ein Wagnis. Desto erfreulicher ist die bisherige positive Resonanz. Es gab einen glanzvollen Auftakt in der Münchner Residenz, vier hoch renommierte Business Angels werben als Botschafter auf Plakaten für den Business Angels Gedanken, inzwischen führen an die 100 Partner das Logo, wichtige Wirtschaftsverbände wie DIHT, BDI, ZDH, Bitkom, BDA begrüßen das Projekt und auch die Öffentlichkeit nimmt die Aktivitäten der Business Angels mehr und mehr zur Kenntnis. Dazu tragen vor allem bei die vielen Aktivitäten der BAJ 2010 Partner, zahlreiche Presseartikel und die Publikationen wie u.a. das Special des VentureCapital Magazins zum Business Angels Jahr 2010 (Anfang Juli 2010 erschienen) und die Veröffentlichung von Dealtales – Best Practice Beispielen.

Das Motto des Business Angels Jahres 2010 lautet: „Wir wollen mehr“. Bis zum Jahresende werden es wohl an die 300 Partner werden, weitere Mottoveranstaltungen sind geplant, ebenso wie eine Reihe von BAJ 2010 EXTRA Veranstaltungen, die BAND mit Partnern durchführt. So wird der eigens für das BAJ 2010 aufgelegte „Rede und Antwort-Zyklus“ fortgesetzt u.a. mit acht Veranstaltungen mit der Hochschulallianz NRW, in denen über Ausgründungen aus den Hochschulen und deren Finanzierung durch Business Angels aufgeklärt wird, eine weitere Veranstaltung findet am 09. September 2010 in Kooperation mit Noerr Rechtsanwälte in Berlin statt, in der es um die optimale Größe eines Gesellschafterkreises gehen wird.

Schlussakkord und Höhepunkt des „Business Angels Jahres 2010“ ist der „Deutschen Business Angels Tag 2010“, der am 12./13. Dezember 2010 in Stuttgart stattfinden wird. Geplant ist außerdem eine Publikation, mit der wir zeigen wollen, welche vielfältigen Persönlichkeiten Business Angels darstellen und wie viel Spaß es macht und Befriedigung es gibt, Business Angel zu sein. Wir wollen die Lust wecken, als Business Angel tätig zu werden. Unser stilles Ziel, an dem wir arbeiten, ist es, ein TV-Format zu erreichen, das dem Publikum die Business Angels Idee näher bringt.

Wir sind motiviert und ermutigt, im zweiten Halbjahr mit unseren BAJ 2010 Partnern und den neuen Partnern, die dazu kommen werden, zielstrebig weiter zu arbeiten. Leider werden die Ergebnisse kaum zahlenmäßig messbar sein können. Jedoch möchten wir erreichen, dass bei Business Angel, Start-ups und den anderen Zielgruppen eine Aufbruchstimmung zu verspüren ist.

Nähere Informationen: www.business-angels-jahr-2010.de

Aktuell: Special des VentureCapital Magazins zum „Business Angels Jahr 2010“

Im Juli ist das Special des VentureCapital Magazins zum „Business Angels Jahr 2010“ erschienen. Ein ganzes Heft, das sich ausschließlich den Aktivitäten im Business Angels Markt widmet und zeigt, wie professionell und erfolgreich die Szene agiert, wie lebendig die Praxis und wie differenziert der Markt inzwischen ist, das hat es so noch nicht gegeben.

Es gibt sie: Die engagierten Business Angels, die in die Öffentlichkeit gehen, um den Business Angels Gedanken zu beleben, die innovativen Unternehmen, deren Start ohne Business Angels Know-how und Kapital nicht möglich gewesen wäre, die aktiven Business Angels Netzwerke, die die Infrastruktur sichern und mehr und mehr auch Experten und Supporter, die als Dienstleister den reifer werdenden Business Angels Markt bedienen. Business Angels tragen für die Zukunft unserer Volkswirtschaft Entscheidendes bei, das betont der Bundeswirtschaftsminister und Schirmherr von BAND in seinem Grußwort für das Special.

Wir sind ein bisschen stolz auf das Heft und wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre. Über Leserbriefe und Kommentare zum BAJ 2010 Special freuen wir uns. Einfach mailen an guenther@business-angels.de. Wir veröffentlichen Ihre Meinung dann auf www.business-angels-jahr-2010.de.

Bis zu fünf Exemplare des Specials können Sie bei Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) (ollesch@business-angels.de) anfordern. Sofern Sie größere Mengen benötigen (z.B. um das Magazin auf Veranstaltungen auszulegen oder an Ihre Mitgliedern zu verteilen, bitten wir zunächst um Rücksprache mit uns (Martina Ollesch, Tel. 0201/89415-33 oder ollesch@business-angels.de).

Verbände engagieren sich im „Business Angels Jahr 2010“

Wichtige Wirtschaftsverbände wie DIHT, BDI, ZDH, Bitkom, BDA begrüßen die Offensive „Business Angels Jahr 2010“. Sie anerkennen die Leistungen der Business Angels als Innovationstreiber und wissen um die zentrale Bedeutung, die einem aktiven Business Angels Markt für den Aufbau wachstumsorientierter Start-ups zukommt.

In loser Reihenfolge stellt BANDquartal das Engagement einzelner Wirtschaftsverbände im „Business Angels Jahr 2010“ vor. Den Beginn macht der BDA – Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände. Auf Einladung des BDA wird BAND in diesem Jahr vertreten sein auf dem Deutschen Arbeitbertag 2010 am 23. November 2010 in Berlin und das Engagement der Business Angels im Rahmen der Unternehmensausstellung vorstellen. Damit bietet sich BAND eine ideale Plattform, um den Business Angels Gedanken vor Verantwortlichen aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Verbänden und nicht zuletzt auch vor Journalisten aus allen Medienbereichen zu kommunizieren.

„Die BDA ist die sozialpolitische Spitzenorganisation der gesamten deutschen Privatwirtschaft. Sie vertritt die Interessen kleiner, mittelständischer und großer Unternehmen aus allen Branchen in allen Fragen der Sozial- und Tarifpolitik, des Arbeitsrechts, der Arbeitsmarkt- und Gesellschaftspolitik sowie der Bildung. Die BDA setzt sich auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene für die Interessen von einer Million Betrieben ein, die 20 Millionen Arbeitnehmer beschäftigen und die der BDA durch freiwillige Mitgliedschaft in 6.500 Arbeitgeberverbänden verbunden sind. Positionen der BDA sind überparteilich und stellen den sozial- und tarifpolitischen Grundkonsens der gesamten deutschen Wirtschaft dar.“

Der BDA bekennt sich zur Sozialpartnerschaft und zu einer fairen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den Gewerkschaften. Die Tarifautonomie, das Recht, Tarifverträge zur Regelung der Arbeitsbedingungen abzuschließen, ist im Grundgesetz verankert. Das Prinzip der Sozialpartnerschaft ermöglicht Stabilität und sozialen Frieden, gestaltet soziale Gerechtigkeit und trägt maßgeblich zu Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand bei.

Ohne ständige Anpassung an die sich rasant verändernde Weltwirtschaft wird Deutschland langfristig seinen Wohlstand nicht halten können. Die Innovationskraft von Unternehmen und Gesellschaft sowie die Bereitschaft zu verantwortungsvollem unternehmerischem Handeln sind hierbei von elementarer Bedeutung.“

(Jörg Swane: Porträt Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände)

Fortsetzung des „Rede und Antwort“ Zyklus – BAJ 2010 EXTRA Veranstaltungen

„Rede und Antwort“ heißt die speziell für das „Business Angels Jahr 2010“ konzipierte BAND Veranstaltungsreihe, die in loser Reihenfolge bundesweit zentrale Themen des Business Angels Marktes diskutiert.

Der Gesellschafterkreis: Optimale Größe und Strukturen als Beitrag zum Unternehmenserfolg in Kooperation mit Noerr LLP

Donnerstag, 09. September 2010 in Berlin

Nicht selten finden Business Angels und VC's junge Unternehmen vor, die bereits vor der ersten größeren Finanzierungsrunde über eine große Zahl an Gesellschaftern mit oftmals sehr unterschiedlichen Interessen verfügen. Diese gilt es zu koordinieren. Gerade die Unternehmenslenkung birgt hier zunehmend Herausforderungen: Gesellschafterbeschlüsse auf „Zuruf“ oder die unbürokratische und schnelle Änderung von Beteiligungsverträgen erfordern ein erhebliches Organisationstalent der Gründer und/oder Geschäftsführer.

Experten diskutieren die Gründe sowie die Vor- und Nachteile eines großen Gesellschafterkreises, geben praktische Tipps und erläutern rechtliche Konzepte, mit denen den Nachteilen eines großen Gesellschafterkreises begegnet werden können, ohne die Vorteile zu verlieren.

Nähere Informationen: guenther@business-angels.de und www.business-angels-jahr-2010.de

Berufsoption Unternehmertum

Im Rahmen des „Business Angels Jahres 2010“ führt die InnovationsAllianz der NRW - Hochschulen in Kooperation mit Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) eine Dialogreihe "Berufsoption Unternehmer" zunächst an acht Hochschulen in NRW durch. Ziel der Veranstaltungen ist es, Studierenden das Unternehmertum nahe zu bringen, Spin-offs aus Hochschulen anzuregen und sie über die Finanzierung durch Business Angels aufzuklären.

Start der Dialogreihe: Mittwoch, 22. September 2010 in der Hochschule Bochum

Nächste Termine:
Dienstag, 05. Oktober 2010 in der Universität Duisburg-Essen
Dienstag, 26. Oktober 2010 in der Fachhochschule Dortmund
Dienstag, 16. November 2010 in der Universität zu Köln
Mitte November 2010 in der RWTH Aachen

Nähere Informationen: band@business-angels.de und www.business-angels-jahr-2010.de

Aufruf: Partner werden im „Business Angels Jahr 2010“



Wir laden Sie ein, mitzumachen:

Werden Sie Partner im „Business Angels Jahr 2010“ und nutzen Sie das Aktionslogo als Zeichen Ihres Willens, die Business Angels Kultur zu stärken und sich zu ihr zu bekennen.

Starten Sie eigene Aktionen, Projekte und Veranstaltungen zum „Business Angels Jahr 2010“ und beleben Sie die Plattform www.business-angels-jahr-2010.de mit Ihren Ideen.

Erzählen Sie Ihre Erfolgsgeschichte als Business Angel oder als junges Unternehmen und begeistern Sie die Menschen für ein Engagement als Business Angel.

Stellen Sie Ihre Veranstaltungen unter das Motto „Business Angels Jahr 2010“, um auf diese Weise für den Business Angel Gedanken zu werben.

Machen Sie jungen Unternehmen Mut, auf der Suche nach Kapital und Know-how Business Angels und deren Netzwerke anzusprechen.

Mischen Sie sich ein und bringen Sie das Business Angel Thema als Innovationstreiber auf Bundes- und Landesebene in den politischen Diskurs.

Jeder kann mitmachen, denn jeder muss wissen: Wer als Start-up mit einem wachstumshaltigen Geschäftsmodell eine Finanzierung benötigt, sollte zum einen Business Angel gehen. Zielgruppe der Offensive „Business Angels Jahr 2010“ ist also wirklich jedermann, jede Institution und Organisation.

Jetzt Partner werden: band@business-angels.de

BANDexpertforum

Große Zustimmung für Veranstaltungsformat „BANDexpertforum“

Zum zweiten Mal fand es statt, in diesem Jahr in Kooperation mit Rödl & Partner am 15. Juli 2010 in Nürnberg, das BANDexpertforum. Jetzt ist klar, dieses neue Veranstaltungsformat hat den Durchbruch geschafft, es findet große Zustimmung. „Tolles Format – Dialog“, „Konzept des interaktiven Workshops sollte unbedingt beibehalten werden“, „sehr interessantes Format, gegebenenfalls Fallbeispiel zu den spezifischen Themen“, „sehr gelungene Veranstaltung“, „insgesamt richtig gute Veranstaltung“, „super Zeitmanagement, offene Diskussion“, „Ich freue mich auf künftige Termine dieser Art“ – das sind nur einige der insgesamt nur positiven Kommentare im Feedback.

Was ist das Besondere am BANDexpertforum? Es ist als interaktiver Workshop strukturiert und explizit adressiert an ausgewiesene Experten im Business Angels Markt. Unstreitig gibt es inzwischen Experten für Business Angels Finanzierungen, sie tragen entscheidenden Anteil an der Professionalisierung der Szene, haben spezifische Kompetenzen und komplexes Erfahrungswissen ausgebildet. Noch agieren sie allerdings weithin unverbunden, bisher fehlte eine Plattform, auf der sie sich austauschen, mit praxiserfahrenen Business Angels diskutieren und sich so auch fort- und weiterbilden können.

Genau in diese Lücke stößt das BANDexpertforum. Mit seinem besonderen Veranstaltungsformat, das auf Dialog und konstruktive Diskussion setzt, beginnen die Experten, sich bundesweit zu vernetzen, eine „Expert Community“ aufzubauen, in der unterschiedliche Modelle und Sichtweisen auf den Prüfstand kommen, offene Fragen thematisiert, aber auch Kontroversen ausgetragen werden und sich Spezialistentum ausprägt. Es geht um den Diskurs der Professionellen und Praktiker untereinander im Ringen um adäquate und optimierte Lösungen. Es geht nicht um Masse, sondern um Klasse, nicht um basics, sondern um Tiefgreifendes, Weitergedachtes, vielleicht auch noch Unfertiges.

Nur wenn Experten im Raum sind, die die provokanten Thesen aufnehmen und zur kontroversen Diskussion bereit und in der Lage sind, erfüllt das BANDexpertforum seinen Zweck: ein Forum zu sein von, für und mit den Experten im Business Angel Markt. Die Teilnehmer sind Teilnehmer im Wortsinn, sie beteiligen sich. Im Zentrum stehen der Erfahrungsaustausch und das gegenseitige Lernen. Genau dies war in Nürnberg der Fall. Die Impulsstatements dauerten wirklich nur 15 Minuten, dann wurde eine Dreiviertelstunde heftig untereinander und mit den Referenten auf durchweg hohem Niveau diskutiert.

Der Kommunikationsprozess der Experten untereinander wird auch nach Beendigung der Veranstaltung fortgesetzt. Die Referenten erstellen eine Langfassung ihres Impulsstatements, in die sie – nach sachkundiger Bewertung der Diskussionsbeiträge – die Ergebnisse des Diskussionsprozesses einarbeiten, wobei es durchaus sein kann, das ihr Beitrag im Lichte der Diskussion eine andere Schwerpunktsetzung erfährt.

Die Langfassungen werden im BAND Best Practice Koffer (www.business-angels.de) veröffentlicht. Jeder der Experten, die am Forum teilgenommen haben, ist ausgerufen, einen Kommentar zu schreiben, den BAND ebenfalls über die Internetseite veröffentlicht.

Plädoyer für Fairness im Beteiligungsgeschäft

Wie können faire Beteiligungs- und Exit-Konditionen für den Business Angel-Markt sichergestellt werden? Diese Frage zog sich wie ein roter Faden durch das BANDexpertforum 2010 am 15. Juli 2010 bei Rödl & Partner in Nürnberg.

Rund 40 Rechtsanwälte, Berater, erfahrene Business Angels und weitere Experten des Marktes ließen sich auf die Bedingungen des Veranstaltungsformates des BANDexpertforums ein und diskutierten nach vier 15-minütigen Impulsreferaten jeweils eine dreiviertel Stunde intensiv. Bereits im Eingangstatement legte **Gerhard Wacker**, Partner bei Rödl & Partner, Nürnberg, den Finger in die Wunde. Das Schicksal des Business Angels beim Exit entscheidet sich für ihn schon zu Beginn der Beteiligung. Erstaunlich viele Business Angels würden keine professionellen Beteiligungsverträge abschließen, so

dass ihnen selbst die Standardklauseln, wie Zustimmungspflicht beim Verkauf, Mitveräußerungspflicht des Unternehmers oder Mitveräußerungsrecht des Business Angels nicht zur Verfügung ständen. So komme zu den ohnehin schlechteren Ausgangsbedingungen des kleineren Geldes und der oft fehlenden Koordination unter den Business Angels auch noch der fehlende Beteiligungsvertrag. Wacker plädierte daher lebhaft dafür, dass Business Angels das Thema „Professioneller Beteiligungsvertrag“ nicht auf die leichte Schulter nehmen sollten.

Die Überlegung aus Business Angels-Sicht, statt einer Liquidationspräferenz besser ein Kündigungsrecht in Verbindung mit einer festgelegten Bewertung zu vereinbaren, wurde in der Diskussion allenfalls für Kleinstbeteiligungen als Ausweg angesehen, weil der Folgeinvestor eine Kündigung und damit einen Kapitalverlust nicht akzeptieren würde.

Somit rankte sich das Gespräch vor allem um den fairen Umgang bei Liquidationspräferenzen, die sich der VC-Geber gesichert hat, gegenüber Business Angels und Unternehmern, zumal beide aus VC-Sicht meist in einem Boot gesehen würden. Ob die VC-Geber die Meinung von Professor Dr. Dirk Honold, Georg-Simon-Ohm-Hochschule in Nürnberg, immer akzeptieren, dass Gründern und Business Angels zusammen mindestens 10 % beim Exit bleiben müssten, stieß auf Skepsis. Jedenfalls war man sich einig, dass es sinnvoll wäre, gemeinsam mit Vertretern aller Beteiligten einen „Fairness-Tunnel“ zu erarbeiten, innerhalb dessen sich die Vertragsgestaltung zwischen Unternehmer, Business Angel und VC-Gebern bewegen sollte.

Durch einen ganz anderen Ansatz ließ **Dr. Martin Sundermann**, Partner bei Osborne Clarke in München, aufhorchen. Die übliche offene Beteiligung sei viel zu komplex; sie sei insbesondere für eine Mehrzahl von Beteiligten nicht gedacht. Sie sei zu (beratungs-)/kostenintensiv und sie könne keinen Verwässerungsschutz bieten.

Stattdessen empfahl Sundermann das Instrument der „Stillen Beteiligung“, welches einfach zu strukturieren sei und rein rechtlich absoluten Verwässerungsschutz biete, weil die „Stille Beteiligung“ nicht unter den Gesellschaftern, sondern mit der Gesellschaft vereinbart werde.

Zwar habe der Business Angel aufgrund der „Stillen Beteiligung“ keinen rechtlich begründeten Einfluss auf die Geschäftsabläufe des Unternehmens, über Meilensteinvereinbarungen oder Beiratslösungen lasse sich dies jedoch ausgleichen. Auch für die späteren VC-Geber sei dieses Instrument komfortabel, weil sie sich mit dem „Stillen Gesellschafter“ überhaupt nicht befassen müssten, da er keine formellen Mitspracherechte hätte.

Die Thesen trafen auf Zustimmung, blieben aber auch nicht ohne jeden Einwand.

Ob VC-Geber die unverrückbare Position des „Stillen Beteiligungsgebers“ für den Exit-Fall akzeptieren würden und dann nicht lieber von einer Beteiligung absehen würden, wurde gefragt. Auch räumte Sundermann ein, dass das Modell wahrscheinlich eher nur für kleinere Summen und kleinere Anteile taugt. Dennoch: Das Tor für eine Alternative zur klassischen offenen Beteiligung war aufgestoßen.

Welche Vorteile die Kooperation von Business Angels, Seed Fonds und VC-Gebern bringt, war Gegenstand des Statements von **Dr. Matthias Dill**, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn.

Er zeichnete ein positives Bild über diese Zusammenarbeit. Business Angels seien z. B. oft nützlich als Interims-Manager bei unvollständigen Teams und zur intensiven Hands-on-Betreuung der Unternehmen. Auch würden sie zur Dealsteigerung beim High-Tech Gründerfonds (HTGF) beitragen. Probleme, die aber zu bewältigen seien, lägen in unterschiedlichen Zeithorizonten, da die Bearbeitungszeiten beim Fonds länger seien als beim Business Angel und weil das Standardbeteiligungsmodell nicht immer von den Business Angels gerne akzeptiert würde. Andererseits komme dem HTGF gelegentlich eine Vermittlerrolle zu, wenn Business Angels und Gründer sich nicht über die Bewertung einigen könnten. Das entspannte Verhältnis zwischen den öffentlich dominierten Fonds und Business Angels wurde von **Roman Huber**, Geschäftsführer Bayern Kapital in München, bestätigt: Die Staatsfonds gäben den Business Angels die Chance, „wirtschaftlich dabei zu bleiben“. Das große Fragezeichen blieb, ob sich diese Aussage auf die ganze Fondslandschaft ausdehnen lässt.

Aus seinen Exit-Erfahrungen berichtete **Klaus Kunz**, Geschäftsführer con|cess M+A Partner, Essen. Er wies darauf hin, dass es einen optimalen Zeitpunkt für den Exit gebe, der nicht verpasst werden dürfe. Regelmäßig flache der Unternehmenserfolg zu einem bestimmten Zeitpunkt ab. Deshalb müsse der Verkauf vorher stattfinden und bereits sorgfältig geplant werden. Er riet zum Verkauf als Ganzem, zur Freistellung von Haftungs- und Garantieklauseln und zur Vereinfachung der Gesellschafterstruktur, um den Verkauf zu erleichtern. Diskutiert wurde insbesondere die Frage der Preisgestaltung beim Verkauf. Hier wäre es hilfreich, wenn es eine Branchen- und größenbezogene Preissammlung gäbe.

Die Referenten haben zugesagt, eine Langfassung ihres jeweiligen Impuls-Statements zu erarbeiten und dabei ihnen wichtig erscheinende Anregungen aus der Diskussion zu berücksichtigen. BAND wird diese ab Mitte August ins Internet stellen (www.business-angels.de). Die übrigen Teilnehmer sind aufgerufen, hierzu Kommentare abzugeben.

Ausschreibung BANDexpertforum 2011

Auch das BANDexpertforum 2011 soll wiederum stattfinden in Kooperation mit einem ausgewiesenen Experten im Business Angels Markt. Wer sich für die Durchführung des BANDexpertforums 2011 interessiert, sollte sich zeitnah bei Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) melden und die Ausschreibungsunterlagen anfordern (band@business-angels.de)

BAND Dealflow

BAND Dealflowstatistik

Der BAND One Pager hat sich bundesweit als Standardformular zur Vorstellung und ersten Kontaktaufnahme im Business Angels Markt etabliert. Damit ist die BANDwebsite www.business-angels.de zur zentralen Anlaufstelle für Unternehmen auf der Suche nach Business Angels Kapital geworden. Alle One Pager, die bei BAND eingehen und eine kurze Plausibilitätsprüfung bestanden haben, werden an die Business Angels Netzwerke, die Mitglied in BAND sind, weitergeleitet. Damit erreichen die Kapital suchenden Unternehmen mit nur einem One Pager nicht nur eine große Zahl möglicher Kapitalgeber, sondern „auf einen Schlag“ alle renommierten und aktiven Business Angels Netzwerke, die Mitglied in BAND sind, aktuell sind das 36 Netzwerke.

Die BAND Mitgliedsnetzwerke sichten die One Pager, die sie von BAND erhalten, gemäß dem Profil ihres Netzwerkes (Einzugsbereich, Branchenfokus, Interessenslage der im jeweiligen Netzwerk aktiven Business Angels etc.), treten im Falle der „Passung“ mit dem Kapital suchenden Unternehmen in Kontakt und informieren die Unternehmen über die Konditionen und Arbeitsweise ihres Netzwerkes. BAND kommuniziert den jungen Unternehmen, dass BAND lediglich als „Verteiler“ agiert, dass das eigentliche Screening und Matching, die konkrete Zusammenarbeit dann mit dem jeweiligen Business Angels Netzwerk stattfindet.

Mehr und mehr junge Unternehmen nutzen den BAND One Pager für die erste Kontaktaufnahme in den Business Angels Markt. Das Verfahren ist für sie einfach und effizient und hat einen hohen Multiplikationsfaktor. Das führt zu einem kontinuierlichen Anstieg des über die BAND Website generierten Dealflows. Die größer werdende Zahl eingehender One Pager hat inzwischen eine statistische Größe erreicht, die erste Rückschlüsse auf Dealflowströme und -herkunft erlauben würde. Im Blick auf mehr Transparenz im Business Angels Markt hat BAND damit begonnen, die eingehenden One Pager statistisch zu erfassen, gemäß ausgewählter Kriterien zu analysieren und die Informationen anonymisiert quartalsweise zu veröffentlichen. In einem ersten Schritt werden die generelle Inanspruchnahme, der aktuelle Investitionsbedarf sowie die Branchen und die regionale Verteilung der Kapital suchenden Unternehmen untersucht.

Damit will BAND die Grundlagen für eine bundesweite Dealflowstatistik legen und einen Diskurs über das Thema initiieren.

BAND Dealflowstatistik II. Quartal 2010

In den Monaten April, Mai, Juni 2010 haben 144 Unternehmen auf der Suche nach Business Angels Kapital Kontakt zu BAND aufgenommen. Für 25% dieser nachfragenden Unternehmen war BAND entweder der falsche Ansprechpartner oder die Unternehmen wollten einer Weiterleitung ihres One Pagers an die BANDmitglieder nicht zustimmen.

108 Unternehmen haben einen ausgefüllten One Pager eingereicht. BAND sichtet diese One Pager und unterzieht sie einer kurzen Plausibilitätsprüfung. Dabei wird geprüft, ob der One Pager vollständig ausgefüllt ist, ob die Angaben verständlich und nachvollziehbar sind, ob Geschäftsidee und Investitionssumme vom Business Angels Markt bedient werden können. Dabei fielen 33 Unternehmen durch dieses Raster. 75 One Pager wurden an die BANDmitglieder weiter geleitet.

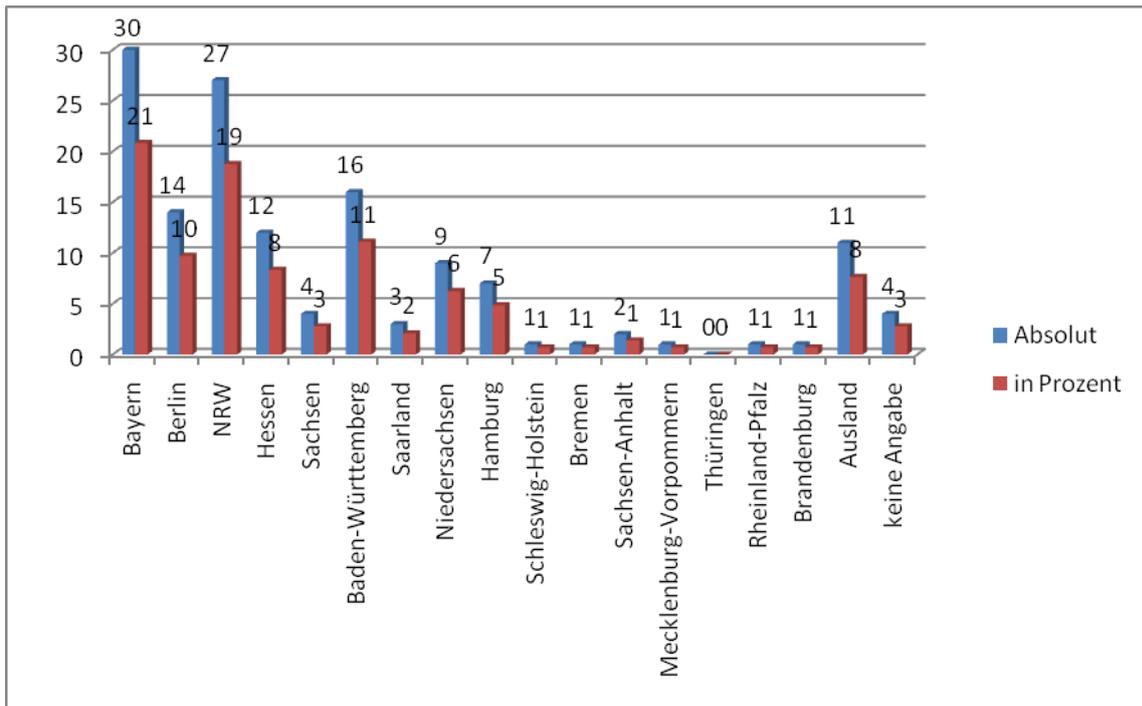
Der Blick auf den aktuellen Investitionsbedarf ergibt sich für das zweite Quartal 2010 folgendes Bild:

- 15% geben einen Investitionsbedarf von 5.000-50.000 Euro an,
- 20% suchen Kapital in einer Größenordnung zwischen 51.000 und 100.00 Euro,
- 16% benötigen zwischen 1001.000 und 200.000 Euro und
- 23% geben an, Kapital im Bereich von 2001.000 bis 500.000 Euro zu suchen.
- 9% fragen mehr als 500.000 Euro, aber weniger als 1 Million Euro nach, bei
- 17% liegt der Kapitalbedarf über 1 Million Euro.

bei Dreiviertel der Beteiligungsanfragen liegt der Investitionsbedarf deutlich unter 500.000 €

Bei der Branchenverteilung dominieren die Internet-Unternehmen, dicht gefolgt von medizin- und gesundheitswirtschaftlichen Unternehmen, IT und Software Unternehmen und Unternehmen aus den Bereichen Produktion und Handel. Im Mittelfeld rangieren u.a. „Neue Energien“, „Transport/Logistik“, „Freizeit/Tourismus“, aber auch „Landwirtschaft“. Es gibt Kapital suchende Unternehmen u.a. aus der Kultur- und Kreativwirtschaft, aus dem Bereich Mode und Textilien, auch innovative Gastronomieprojekte sind dabei, ebenso wie Projekte aus dem Bereich E-Commerce und aus der Konsumgüterindustrie.

Regionale Verteilung: Bayern liegt an der Spitze. 21% der Unternehmen, die im zweiten Quartal 2010 auf der Suche nach Kapital Kontakt zu BAND aufgenommen haben, kommen aus Bayern, an zweiter Stelle stehen Anfragen aus NRW (19%), gefolgt von Baden-Württemberg (11%). Demzufolge speisen sich fast 60% des BAND Dealflows aus diesen drei Bundesländern. Es folgen Berlin mit 10% und Anfragen aus dem Ausland (8%). Einzelheiten dazu siehe unten stehende Grafik.



BAND wird die Dealflowstatistik zunächst kontinuierlich erstellen und veröffentlichen und nach Vorhandensein einer ausreichend großen Zahlenbasis erste Auswertungen hinsichtlich der Dealflowströme und -herkunft vornehmen.

Erfolgsgeschichte aus dem BAND Dealflow

Die Weiterleitung der One Pager Kapital suchender Unternehmen, die bei BAND eingehen, ist eine zentrale Dienstleistung, die BAND seinen Mitgliedsnetzwerken zukommen lässt. Der Mehrwert für die Netzwerke besteht in der Aufstockung ihres Dealflows, der Mehrwert für Unternehmen auf der Suche nach Business Angels Kapital liegt in dem einfachen und effizienten Verfahren, in der Möglichkeit, mit einem einzigen standardisierten Formular eine große Zahl aktiver Business Angels Netzwerke ansprechen zu können. Es geht darum, Deals zu initiieren. Im besten Fall kann das zu einer verstärkten Kommunikation der Mitgliedsnetzwerke untereinander führen und zu einem Ausloten, welches Netzwerk welche Projekte im Fokus hat.

Wie das erfolgreich funktionieren kann, beschreibt Dr. Holger Simon, Gründer und Geschäftsführer der Pausanio GmbH&Co.KG in Köln in einer Mail an BAND datiert vom, die im Folgenden zitiert wird,

„Mein Partner, Herr Hoppe und ich, haben im Januar 2010 die Pausanio GmbH &Co. KG gegründet, um hochwertige Informationen zu Kunst und Kultur mobil auf die Smartphones und Handys der Besucher vor Ort zu bringen.

Aus eigenen Mittel ergänzt durch einige stille Beteiligungen aus dem Kollegenkreis und einem Kredit der Sparkasse haben wir innerhalb eines Jahres das größte Downloadportal für Audioguides zu Kunst und Kultur aufgebaut und die gesamte Technologie, vom Telefonabruf bis hin zur iPhone-App, als fertige Dienstleistung entwickelt. So konnten wir erste Kunden gewinnen und das Geschäftsmodell durch einen Geschäftskundenzweig für Verlage und Museen erweitern.

Es war uns schnell klar, dass wir nun in einem zweiten Schritt einen oder mehrere Partner benötigen, um gemeinsam diese Dienstleistungen und Produkte am Markt in der Breite durchzusetzen. Herr Prof. Dr. Norbert Szyperski, der uns schon sehr früh beraten hatte, empfahl uns, die Suche nach einem strategischen Partner über das Business Angel Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) zu beginnen.

Im Februar diesen Jahren wurden wir dann sowohl nach Düsseldorf als auch nach Mainz eingeladen, um unser Geschäftsmodell vorzutragen. Die Rückmeldungen waren überaus positiv und die Gespräche und Kritik stets sehr konstruktiv. Das hat uns Selbstbewusstsein gegeben und Mut gemacht. Besonders erfreulich war dann, als wir vom Geschäftsführer der Verlagsgruppe Rhein Main (VRM), Herrn Dr. Röper, nach Mainz in die Verlagszentrale geladen wurden, um dort unsere Konzept vorzustellen.

Nach ersten Sondierungsverhandlungen und der Überlegung, dass wir nicht nur einen Finanzpartner suchten, sondern einen strategischen Partner, dessen Potenzial wir darüber hinaus nutzen konnten, war das Konstrukt des Investments schließlich schnell gefunden. Die Zeitungsverlage erschienen uns als strategische Partner besonders sinnvoll. Sie sind Contentpartner und geben uns sogleich Reichweite zu den Kunden.

Die VRM verhandelte mit uns als Leadinvestor mit dem Ziel, noch in diesem Jahr drei weitere Zeitungsverlage als Gesellschafter aufzunehmen. Mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und der Rheinischen Post wurden in Kürze zwei hervorragende Partner gefunden. Letzte Woche konnten wir die Verträge unterzeichnen.

Für Ende August 2010 bereiten wir zur Zeit die Relaunch unseres Portals vor und gehen nun verstärkt auf die Kunstbuchverlage und Museen zu. Für einen der großen Kunstbuchverlage, Schnell und Steiner, produzieren wir nun die stark verbreitete Reihe „Kleine Kunstführer“ unter dem Namen Artguide als iPhone Applikation. Rechtzeitig zu Buchmesse werden wir damit in den Markt gehen.

Die Pausanio GmbH&Co.KG ist wirklich eine Erfolgsgeschichte, die es BAND verdankt, die Idee weiter verfolgen und schrittweise im Markt auch durchsetzen zu können. Ihr Netzwerk hat maßgeblich dazu beigetragen, dass wir wichtige Rückmeldungen bekommen und unsere strategischen Partner gefunden haben. Darüber freuen wir uns natürlich ganz besonders.

Wir wünschen dem Netzwerk... weiterhin einen guten Humus, damit sich Investoren und Ideengeber auch in Zukunft finden können.“

Aktuelles aus BAND

Business Angels Freiburg gegründet – Jüngstes Mitgliedsnetzwerk in BAND

Auf Initiative Freiburger Unternehmer wurden im Frühsommer 2010 die „Business Angels Freiburg“ als Netzwerk für private Kapitalgeber gegründet. Direkt nach Gründung wurde das jüngste deutsche Business Angels Netzwerke Mitglied in BAND.

Die „Business Angels Freiburg“ vermitteln Kontakte zwischen ausgewählten innovativen Gründungsvorhaben und Privatinvestoren. Erfahrene Business Angels beteiligen sich mit Kapital in der Frühphase an Erfolg versprechenden Unternehmen. Sie unterstützen junge, wissensbasierte Unternehmen im größeren Einzugsbereich um Freiburg zudem mit ihrer unternehmerischen Erfahrung, ihrer Management- und Führungskompetenz und ihren Netzwerkkontakten. Persönliche Betreuung, Vertraulichkeit und Integrität sind dabei wesentliche Grundsätze.

Von Interesse sind Technologiegründungen aus allen Branchen, wobei die Investitionsschwerpunkte von Business Angels Freiburg in folgenden Bereichen liegen:

- Ingenieurwissenschaften
- Materialwissenschaften
- Chemieingenieurwesen
- Medizintechnik
- Energie-, Verfahrens- und Umwelttechnik

Vorstand: Dr.-Ing. Carl W. Seitz, Freiburg, Dr. Thomas Schubert, Bad Wimpfen, Dr. Philipp Unkelbach(Geschäftsführung), Freiburg

Die Business Angels Freiburg sind offen für die Mitgliedschaft von weiteren unternehmerisch erfahrenen und finanziell unabhängigen Privatinvestoren, die sich aktiv in das Netzwerk einbringen möchten. Interessierte Gründer, Unternehmer und Privatinvestoren wenden sich bitte an die Geschäftsstelle der Business Angels Freiburg

Nähere Informationen:



*Business Angels Freiburg
Kaiser-Joseph-Straße 260
79098 Freiburg i. Br.*

Tel.: 0761-3854241

www.business-angels-freiburg.de

info@business-angels-freiburg.de

Rückblick Jahrestreffen der deutschen Business Angels Netzwerke

Das diesjährige Treffen der deutschen Business Angels Netzwerke fand statt am Mittwoch, 16. Juni 2010 in der Kulturhauptstadt 2010 Essen für das Ruhrgebiet. Neben dem Erfahrungsaustausch und den Berichten aus den Netzwerken ging es vor allem um das Engagement der Business Angels Netzwerke im „Business Angels Jahr 2010“ und um die Vorbereitungen des „Deutschen Business Angels Tages 2010“ am 12. und 13. Dezember 2010 in Stuttgart. Intensiv diskutiert wurde auch das Mitwirken der Netzwerke an der „Gründerwoche Deutschland“ im November 2010, um die zentrale Bedeutung der Business Angels Finanzierung für erfolgreiche Gründungen weithin sichtbar zu machen.

Neu in BAND Brain & Memory

Laufende Forschungsarbeit: Marcel Rieser und Prof. Dr. Erich Barthel (Frankfurt School of Finance & Management) arbeiten an einer Studie zum Thema: „Erfolgsfaktor Dynamic Capabilities - Prognose und Steigerung des Unternehmenserfolgs“. Es geht um die Entwicklung eines systematischen Instruments zur Bewertung der Qualität des Managements einerseits und des Risikos des Unternehmensaufbaus bzw. -umbaus andererseits. Ziel ist es, bei der Auswahl potentieller Portfoliounternehmen eine wissenschaftlich fundierte Unterstützung bieten zu können.

Nähere Informationen zur Studie und die Kontaktdaten der Verfasser: www.business-angels.de

Neu im BAND Best Practice Koffer

Ingo Kett: Praxisratgeber: Bewertungen von Business Angels Investment

Die Bewertung junger Unternehmen gleicht für Business Angels einem Seiltanz zwischen Extremen. Immer stärker setzt sich jedoch bei Unternehmern und Investoren die Erkenntnis durch, dass sowohl die Schnäppchenjägermentalität einiger Kapitalgeber als auch die Mondpreisbewertungen einiger Gründer nicht zu einer Synchronisierung der Interessenlagen führen kann. Das gemeinsame Bestreben von Gründern und Business Angel, den Unternehmenswert zu steigern, führt im Allgemeinen zu einem wesentlich größeren finanziellen Erfolg, als das kurzfristige Schielen auf die Maximierung des persönlichen Anteils.

Fakt ist, dass die faire Bewertung junger Unternehmen eine große Herausforderung für Gründer und Investoren darstellt. Anders als bei etablierten Unternehmen gibt es weder eine Vergangenheit noch eine auch nur annähernd verlässliche Zukunft. Klassische Methoden der Unternehmensbewertung wie Substanzbewertung, Ertragsbewertung oder Marktbewertung greifen daher nicht. Wie lässt sich dennoch eine faire Bewertung junger Unternehmen, die die Interessen aller Beteiligten ausgleicht, durchführen? Die von Prof. Dr. Ingo Kett, Business Angel des Jahres 2009, entwickelte 3ic Methode verspricht Unterstützung.

Lesen Sie den ganzen Beitrag von Ingo Kett auf www.business-angels.de

VC Deal Term Report 2010

Bereits zum zweiten Mal nach 2009 ist der VC Deal Term Report der MLawGroup München, bearbeitet von Rechtsanwalt Reiner Kreifels erschienen. Anhand von 82 Beteiligungsfällen werden darin die wichtigsten Beteiligungsvertragsklauseln wie Liquiditätspräferenz, Vorzugsdividende und Verwässerungsschutz nach Inhalt, Häufigkeit und Veränderungen gegenüber 2009 analysiert. Danach haben sich die Bedingungen seit 2009 zu Lasten der Gründer (und vermutlich auch der Business Angels) und zugunsten der Neuinvestoren entwickelt. Einen vergleichbaren Report über Beteiligungsverträge von Business Angels wäre sehr wünschenswert.

Den Report zum Download finden Sie unter

www.mlawgroup.de

Ratgeber: Der Weg zum Business Angel – 10 Tipps auf dem Weg zu einer Business Angels Finanzierung

Der deutsche Business Angels Markt ist bunt und vielfältig, weit verzweigt und heterogen – und für Start-ups auf der Suche nach Business Angels Kapital nur schwer zu durchschauen. Wie tritt man als junges Unternehmen mit einem Business Angel in Kontakt, wie erreicht man den Markt? Was ist zu beachten? Welche Fehler sollte man vermeiden? Wie schützt man sich vor Business Devils?

Erste Antworten auf diese und andere Fragen finden junge Unternehmen im Ratgeber: „Der Weg zum Business Angel – 10 Tipps auf dem Weg zu einer Business Angels Finanzierung, veröffentlicht auf der BANDwebsite www.business-angels.de.

BAND bei Twitter

Wir twittern! Aktuelles & Interessantes in Kurzform.

Nicht nur über die Internetseite des Business Angels Netzwerkes Deutschland e.V. (BAND) lassen sich Interessante und aktuelle Meldungen finden, sondern seit gut zwei Monaten auch über Twitter. BAND informiert in Kurzform über den informellen Beteiligungskapitalmarkt und verbreitet Surftipps zum Thema „Frühphasenfinanzierung“ und gibt Hinweise auf Veranstaltungen. Sie finden uns unter: www.twitter.com/band_ev

Business Angels Panel weiterhin erfolgreich – neue Panelmitglieder willkommen

als Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) im Jahr 2002 gemeinsam mit den VDI nachrichten, der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung in Vallendar und der RWTH Aachen das Business Angels Panel ins Leben gerufen hat, waren sich alle Beteiligten bewusst, dass das ein mutiges – gleichwohl dringend notwendiges – Experiment ist. Überzeugt davon, dass der Business Angels Markt transparenter werden muss, dass wir mehr wissen müssen, über das Investitionsverhalten der Business Angels, um den Markt zu beleben, haben sich die Beteiligten auf dieses Experiment eingelassen.

Nach nunmehr acht Jahren können wir – mit ein bisschen Stolz und großer Anerkennung für die unermüdliche Arbeit der VDI nachrichten und der beteiligten Hochschulen - sagen, dass die Ergebnisse unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen haben. Das Panel hat sich als hervorragendes Analyseinstrument erwiesen, es ist ein anerkanntes Marktbarometer, das Trends und Entwicklungen aufzeigt, viel zitiert wird und europaweit Anerkennung findet.

Das Panel und die Qualität der Ergebnisse der Panelbefragung hängen untrennbar zusammen mit der Kompetenz der am Panel teilnehmenden Business Angels. Wir sprechen ausschließlich aktive und erfahrene Business Angels an, die im Markt einen Namen haben. Sollten Sie zu diesem Kreis gehören, sind Sie herzlich eingeladen, am Business Angels Panel mit zu wirken.

Der Arbeitsaufwand für dieses Engagement hält sich in Grenzen. Vierteljährlich ist ein (Online) Fragebogen zu beantworten mit neun wiederkehrenden und zwei zusätzlichen Fragen, die sich aktuellen,

von Quartal zu Quartal neu zu bestimmenden Aspekten der Business Angels Kultur widmen. Die Bearbeitung des Fragebogens dürfte in etwa zehn Minuten dauern. Panelteilnehmer haben zudem die Möglichkeit, ihre Portfoliounternehmen in den VDI nachrichten zu porträtieren. Da das Business Angels Panel Entwicklungslinien aufzeigen soll, ist es wichtig, dass sich die Panelteilnehmer über einen längeren Zeitraum engagieren und möglichst keine Befragungsrunde auslassen.

Aktive Business Angels, die am Business Angel Panel mitwirken möchten, bitte melden bei Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Dr. Ute Günther, Vorstand
Semperstrasse 51, 45138 Essen
guenther@business-angels.de
Tel.: 0201/89415-33 (Frau Ollesch)

Deutscher Business Angels Tag 2010

Jetzt anmelden: Deutscher Business Angels Tag 2010

Der „Deutsche Business Angels Tag 2010“ – zugleich Höhepunkt und Schlussakkord des „Business Angels Jahres 2010“ - findet statt am 12. und 13. Dezember 2010 in Stuttgart. Partner ist das Land Baden-Württemberg, Kooperationspartner vor Ort ist der Business Angels Region Stuttgart e.V.

Der Kongress lädt Business Angels und junge Unternehmer auf der Suche nach Business Angels Kapital zum Dialog und Networking ein. Er wendet sich außerdem an Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft, Vertreter von Wissenschaft und Forschung, Intermediäre, Venture Capitalisten und andere Finanzdienstleister.

Nähere Informationen und Anmeldung: band@business-angels.de

Business Angels Messe 2010

Im Rahmen des „Deutschen Business Angels Tages“ findet die „Business Angels Messe 2010“ statt. Sie ist adressiert an junge Unternehmen auf der Suche nach Business Angels Kapital und an alle Akteure und Dienstleister im und für den Business Angels Markt u.a. Finanzgeber, Intermediäre, Verbände und die deutschen Business Angels Netzwerke.

Ausstellerinformationen

Ausstellergebühr: 300 EUR (zzgl. MwSt.),
BAND Mitglieder zahlen 100 EUR (zzgl. MwSt.)

Leistungen: ca. 6m² Standfläche,
freier Eintritt für 1 Person Standbetreuung (ohne Abendveranstaltung)
intensive Bewerbung der Ausstellung
Erstellung eines Ausstellerverzeichnisses

Sonderkonditionen für Unternehmen auf Kapitalsuche: Auf der „Business Angels Messe 2010“ können innovative, wachstumsstarke Unternehmen einen Stand buchen, sich dem Publikum vorzustellen und mit Investoren ins Gespräch kommen. Auch Start-ups, die zunächst testen wollen, wie ihre Geschäftsidee von den Akteuren im Business Angels Markt aufgenommen wird, oder die Business Angels Szene erst einmal aus der Nähe „beschnuppern“ wollen, sind willkommen.

Ausstellergebühr: 150 EUR (zzgl. MwSt.)

Leistungen: ca. 4m² Standfläche
freier Eintritt für 1 Person Standbetreuung (ohne Abendveranstaltung)
intensive Bewerbung der Ausstellung

Da die Ausstellungsfläche begrenzt ist, bitten wir um frühzeitige Anmeldung. Wir berücksichtigen die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs.

Nähere Informationen: band@business-angels.de

Gesucht: die „Goldene Nase 2010“

BAND sucht den Business Angel des Jahres 2010. Mit der Verleihung der "Goldenen Nase" an den Business Angels des Jahres setzt der Verband alljährlich ein Zeichen für die Leistungen der Business Angels. Der Business Angel des Jahres wird gewählt von einer Jury aus Experten des informellen Beteiligungskapitalmarktes. Das Vorschlagsrecht für die Wahl haben alle Start-ups und jungen Unternehmen, an denen sich nach dem 31. Dezember 2006 ein Business Angel beteiligt hat. Der Vorschlag muss bis zum 30. Oktober 2010 schriftlich bei BAND eingereicht werden und darlegen, warum das Unternehmen von seinem Business Angel so begeistert ist.

Die schriftliche Vorschläge sind einzureichen bei:
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Dr. Ute Günther, Vorstand
Semperstr. 51
45138 Essen
E-Mail: guenther@business-angels.de

Buchvorstellung

Andreas Guhl: Der Ökosomie-Effekt

Die ganze Wirtschaftswelt spricht über die Online-Revolution, Social Media und Web 2.0. Dabeisein in der neuen Medienlandschaft ist alles. Aber wie sieht es eigentlich mit den Kommunikationsbotschaften der Unternehmen, den Inhalten, aus? Jahr für Jahr fließen allein in Deutschland gut 30 Milliarden Euro in die Werbung. Mit ganzseitiger Imagewerbung, teuren TV-Spots und Hochglanz-Werbeversprechen versuchen Unternehmen die Konsumenten zu überzeugen. Doch welche Kommunikationsinhalte dringen heutzutage wirklich noch zum Konsumenten durch? Produktversprechen gleichen sich einander immer mehr an, eine Differenzierung – vor allem für den Konsumenten – ist kaum noch möglich. Können sich Marken und Unternehmen überhaupt noch unverwechselbar und bedeutungsvoll in Szene setzen?

Von dem ehrlichen Dialog mit den Konsumenten über Ökologie und Soziales bis hin zum Meta-Thema der globalen Transparenz definiert dieses Buch die neuen Spielregeln für eine nachhaltige Markenkommunikation und zeigt, wie durch Wertevermittlung der Marktwert steigt.

Andreas Guhl: Der Ökosomie-Effekt, 2010
ISBN-13: 978-3869800561
Preis: € 17,90 [D]

H.E. Rasmussen-Bonne, R.M. Lauer: „Biotechnologie 09 – Kapital, Patente, Steuern“

Obwohl die Biotechnologie noch eine relativ junge Wachstumsbranche ist, wird sie gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten als interessantes und sogar defensives Investment betrachtet. Allerdings benötigen Investoren und Unternehmer in der Wachstumsbranche Biotechnologie viel spezielles Know-how.

Dieses Buch bietet nicht nur eine unverzichtbare und faktenreiche Übersicht über den Stand der deutschen Biotech-Branche, sondern auch eine Reihe von Fachaufsätzen aus dem Alltag von Unternehmen und Investoren rund um Finanzierungen, Steuern & Patente.

H.E. Rasmussen-Bonne, R.M. Lauer (Hrsg.): „Biotechnologie 09 – Kapital, Patente, Steuern“, 2009
ISBN-13: 978-3928383301
Preis: € 29,80

Impressum

BANDquartal - die aktuelle Information im Markt des informellen Beteiligungskapitals – ist eine Publikation von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) und erscheint vierteljährlich.
9. Jahrgang, Ausgabe 2/4

Herausgeber
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Dr. Ute Günther
Dr. Roland Kirchhof
Semperstr. 51
45138 Essen

Tel 0201 – 894 15 60
Fax 0201 – 894 15 10
E-Mail band@business-angels.de

BANDquartal wird kostenlos an interessierte Leser verteilt.