

## Inhalt

<b>TOP-Themen .....</b>	<b>2</b>
Dr. Christian Schultz ist Business Angel des Jahres 2013.....	2
Interview mit dem Business Angel des Jahres – Dr. Christian Schultz .....	3
Nach der Bundestagswahl: Erwartungen an eine Bundesregierung .....	5
<b>Investitionszuschuss Wagniskapital .....</b>	<b>6</b>
Kombination von IVZ mit öffentlichen Wagniskapitalfonds .....	6
Fünf Monate nach dem Start – die aktuellen Zahlen des IVZ .....	6
IVZ gefördertes Unternehmen „Schülerkarriere“ auf Wachstumskurs .....	6
<b>Neues aus BAND.....</b>	<b>7</b>
Erfahrungstransfer auf dem Business Angels Community Summit.....	7
Marktextperten diskutierten IVZ und AIFM Richtlinie .....	7
Neue Mitgliedsnetzwerke bei BAND.....	8
BAND begründet Partnerschaft mit der GFFT.....	8
Forschungssymposien Business Angel Investment im Dezember 2013 in Berlin .....	8
BAND Business Angels Panel – Marktbelebung durch den IVZ erwartet .....	9
Business Angels Netzwerk Elbe-Weser gegründet .....	9
BAND auf dem Gründergipfel NRW am 15.November in Düsseldorf.....	9
BAND wieder Partner bei „Get in the Ring“ .....	10
<b>Nachrichten aus den Netzwerken.....</b>	<b>10</b>
netzwerk nordbayern – ready for equity .....	10
Forum KIEDRICH - Gründermarkt.....	10
netzwerk nordbayern: Erneut erfreuliche Jahresbilanz des BANN .....	11
Investorenkonferenz technology@venture am 12. Dezember 2013 in Nürnberg .....	11
Finanzierungen in Südbayern.....	11
Business Workshops für Kapital suchende Unternehmen .....	12
BAAR „Speed Dating: Young IT trifft Investoren“ am 20.11.2013 .....	12
venture forum neckar: Industrie 4.0: Beteiligungen für die Zukunft.....	12
CyberForum: CyberChampions Award 2013/14: Finalisten stehen fest .....	13
<b>Informationen aus der Szene .....</b>	<b>14</b>
Investitionen in Start-ups aus der Medizintechnik.....	14
BITKOM verstärkt Kontakte zu Start-ups.....	15
VC Investitionen in IT und Internet Start-ups ansteigend .....	15
Angels kompensieren einbrechenden VC-Markt .....	16
<b>Termine.....</b>	<b>16</b>
<b>Buchvorstellung .....</b>	<b>17</b>
Suchmaschinen-Optimierung - Das umfassende Handbuch .....	17
Unternehmenscoaching – Teamentwicklung fördern.....	17
<b>Impressum.....</b>	<b>18</b>

## TOP-Themen

### Dr. Christian Schultz ist Business Angel des Jahres 2013



Der neue Business Angel des Jahres kommt aus Mecklenburg-Vorpommern. Dr. Christian Schultz, Kieferorthopäde und seit 1998 aktiver Business Angel, erhält den (undotierten) Preis, die „Goldene Nase“, auf Vorschlag der drei Start-ups: EN3 GmbH, Rostock, itravel individual travel gmbh, Köln und UPcloud GmbH, Berlin, an denen Christian Schultz beteiligt ist.

Neben Schultz gehörte auch der Business Angel Günter Wiskot, Marxzell, zu den Finalisten. Wiskot, Mitglied des Cyber Forums Karlsruhe und Inhaber mehrerer Softwarefirmen, ist zugleich als In- dienspezialist bekannt.

Der Jury, bestehend aus Christiane Bauer (Deutscher Sparkassen- und Giroverband), Dr. Michael Brandkamp (High-Tech Gründerfonds Management GmbH), dem Karlsruher Business Angel Dr. Friedrich Georg Hoepfner (Business Angel des Jahres 2010), BAND Vorstand Dr. Roland Kirchhof, Prof. Dr. Tobias Kollmann (Business Angel des Jahres 2012), Dr. Johannes Velling (BMW) und Albrecht Deißner (KfW Bankengruppe) fiel die Wahl angesichts der beiden hervorragenden Finalisten schwer, sie entschied sich letztlich für Dr. Schultz.

Dr. Christian Schultz, der neue Preisträger, gebürtig in Hagenow (Mecklenburg-Vorpommern) investiert vornehmlich in junge Technologieunternehmen und stellt diesen sein Management Know-how zur Verfügung.

Obwohl Schultz durch seine kieferorthopädische Praxis und sein darüber hinaus gehendes berufliches Engagement (Autor mehrerer Fachbücher) zeitlich nicht wenig beansprucht ist, bleibt trotz allem noch Raum für die Unterstützung von Start-ups. Zurzeit hält Schultz sechs Beteiligungen. „Mich haben Wirtschaft und Wissenschaft in einem fließenden Übergang immer interessiert“, erklärt Schultz seine ungewöhnliche Bandbreite.

Das erste vorschlagende Unternehmen, itravel individual travel gmbh aus Köln ([www.itravel.de](http://www.itravel.de)), ist als einziger Online-Direktveranstalter im Reisemarkt positioniert, der seine Angebote unmittelbar an Konsumenten über Web, Social Media und Mobile Apps vertreibt. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden bei der Umsetzung individuell gewünschter Reiseerlebnisse und unterscheidet sich so im Geschäftsmodell von den auf reinen Preisvergleich ausgerichteten Online-Reiseagenturen. itravel-Kunden reisen mit einem Ultraleicht-Flugzeug, einem E-Bike oder mit dem Heißluftballon, landen mit dem Fallschirm vor dem Hotel, begeben sich auf Walforscherreise oder übernachten in Iglus. Das iPad App des Unternehmens war 2012 auf Platz 2 der weltweit ausgelobten Mobilebeat Awards von VentureBeat, San Francisco, platziert.

Dr. Christian Schultz hält seine Beteiligung an itravel seit Juni 2012 und hat diese im August 2013 um einen sechsstelligen Betrag aufgestockt. Er unterstützt das Unternehmen bei dessen Finanzierungsbemühungen und war bereit, die Leadfunktion zu übernehmen, um damit anderen Investoren ein wichtiges Signal zu geben. „Seine Haltung als Investor zeichnet sich durch große Unerschrockenheit, kalkulierte Risikobereitschaft und den Willen aus, das für die Gesellschaft langfristig Richtige umzusetzen“, sagt Axel Schmiegelow, Geschäftsführer der itravel GmbH.

Die EN3 GmbH, Rostock, hat als Unternehmenszweck die Verstromung von Abwärme mittels eigens entwickelter Rotationskolbenmaschinen für den Einsatz in kleinen Dampfkraftwerken. Diese werden vorrangig in der dezentralen Energieerzeugung zur CO2 neutralen Stromproduktion eingesetzt. Die Technologie ermöglicht es, Rest- und Abwärme, die aus unterschiedlichsten Wärmequellen stammen und häufig ungenutzt an die Umwelt abgegeben werden, in elektrischen Strom umzuwandeln.

Von der Idee überzeugt, investierte und finanzierte Dr. Christian Schulz 2009 zusammen mit dem Gründerteam die Unternehmensgründung sowie die weitere Technologieentwicklung bis zum ersten funktionierenden Prototypen und der Sicherung der Patente. „Während dieser

## BANDquartal 03 - 2013

Phase ist die in finanzieller Hinsicht enorme Risikobereitschaft hervorzuheben. Selbst bei technologischen Rückschlägen trieb er die Unternehmensentwicklung voran“, lobt das Gründerteam.

Das dritte Unternehmen, UPcloud GmbH, Berlin, hat einen Online-Größenberater entwickelt, der Nutzern hilft, beim Kauf von Kleidung im Internet stets die passende Größe zu finden. Die Körpermaße werden mittels eines Algorithmus berechnet oder zentimetergenau per Webcam erfasst. So können Onlineshops ihre Retourquoten minimieren und ihre Conversion Rate steigern. Zu UPclouds Partnern gehören z.B. Otto.de, The North Face, Strauss Innovation, QVC, Limango und CWS-boco. 2011 ist UPcloud von deutsche-startups.de zum „Deutschen Start-up des Jahres“ gewählt worden.

„Herr Schultz ist ein unverzichtbarer und stets ansprechbarer Ratgeber für meinen Mitgründer und mich. Im Sommer vergangenen Jahres stellte er den Kontakt zu Martin Fröhlich, Gründer des Start-ups PaperC, her, der unserem Team nicht nur mit praktischen Tipps zur Seite stehen konnte, sondern auf Empfehlung von Herrn Dr. Schultz schließlich selbst in die UPcloud GmbH investierte. Dieses Engagement steht beispielhaft für seine Fähigkeit, Brücken zu schlagen und Akteure miteinander zu vernetzen“, meint UPcloud Geschäftsführer Sebastian Schulze.

### Interview mit dem Business Angel des Jahres – Dr. Christian Schultz

**BANDquartal:** Als Kieferorthopäde haben Sie sicherlich „alle Hände voll zu tun“? Warum engagieren Sie sich als Business Angel und woher nehmen Sie die Zeit?

**Dr. Schultz:** Ich habe mich immer für Unternehmertum interessiert. Schon während meiner Studentenzeit habe ich einen Börsenverein mitgegründet. Es macht mir wirklich Freude, neue Ideen erfolgreich umzusetzen. Natürlich will ich kein Geld verlieren und erwarte auch eine auf das Risiko angemessene Rendite, aber vor allem auch die Freude, ja das Vergnügen, sinnvolle und wirtschaftlich erfolgreiche Geschäftskonzepte zu unterstützen, ist mein hauptsächlichster Antrieb als Business Angel tätig zu sein.

Was die Zeit angeht, ist es so, dass ich das Glück habe, in meiner kieferorthopädischen Praxis ein hervorragendes Mitarbeiterteam zu haben, das mir viele Dinge vom Hals hält. Um meine Beteiligungen kümmere ich mich häufig in meiner längeren Mittagszeit, an extra dafür verplanten Tagen oder oft auch erst spät abends. Dann kommt man halt später ins Bett. Das macht mir nichts, denn ich komme erstaunlicherweise mit sehr wenig Schlaf aus (lacht).

**BANDquartal:** Wann haben Sie angefangen sich als Business Angel zu betätigen und wie verlief Ihre erste Beteiligung?

**Dr. Schultz:** 1998 bin ich meine erste Beteiligung eingegangen - damals aber eher als Investor und nicht als Business Angel. Erst 2002 habe ich mich als echter Angel betätigt, denn zu dieser Zeit bin ich eine Beteiligung eingegangen, bei der das Unternehmen kurz nach meinem Beitritt in unerwartete wirtschaftliche Schwierigkeiten kam. Ich habe mich dann sehr aktiv reingehängt und mich unter anderem um das Thema Folgefinanzierung gekümmert. Letztendlich haben wir das Unternehmen gemeinsam mit den Gründern wieder in die Erfolgspur gebracht.

**BANDquartal:** Wie kommen Sie zu interessanten Beteiligungsmöglichkeiten? Gibt es Branchen, die Sie besonders interessieren?

**Dr. Schultz:** Aus meiner bisherigen Erfahrung heraus habe ich gelernt, niemals in Unternehmen zu investieren, bei denen ich zu wenig von der Branche oder dem Geschäftsmodell verstehe. Wo sollte ich mich denn da auch als Angel einbringen? Meine Interessensschwerpunkte liegen daher eher bei Geschäftsmodellen rund um die Medizintechnik, CleanTech und Internet. Hier kann ich ein Vorhaben hinsichtlich seines Alleinstellungsmerkmals besser einschätzen. Dennoch kann es vorkommen, dass auch Geschäftskonzepte an branchenübergreifenden Schnittstellen interessant sind, so zum Beispiel an der Schnittstelle zwischen Medizintechnik und IT. Hier prüfe ich gerade einen interessanten Vorschlag.

Natürlich bekomme ich immer wieder eine Reihe von Projektvorschlägen aber die meisten Unternehmen, an denen ich mich beteilige, habe ich selber aktiv angesprochen. Ich lese, netzwerke und recherchiere viel über Unternehmen und neue Geschäftskonzepte. Wenn ich

## BANDquartal 03 - 2013

etwas Interessantes sehe, kontaktiere ich die Firmen und Frage nach der Geschäftsentwicklung und dem Beteiligungsinteresse.

**BANDquartal:** Welche Kriterien sind für Sie bei der Auswahl Ihrer Beteiligungen am wichtigsten?

**Dr. Schultz:** Jeder weiß, dass ein Businessplan eigentlich niemals so umgesetzt wird, wie er einmal geschrieben wurde. Aber die Idee muss überzeugen, das ist wichtig. Daneben ist das Unternehmer- bzw. Gründerteam für mich das Wichtigste. Das Team muss schon zeigen, dass es Ahnung vom Markt hat. Das optimale Gründerteam umfasst für mich zwei bis drei Personen, die sich fachlich und unternehmerisch ergänzen. Wenn jemand als Einzelkämpfer unterwegs ist, hat er meistens keine Chance. Auch größere Teams mit vier, fünf oder sechs Personen empfinde ich als problematisch.

**BANDquartal:** Business Angels unterstützen ihre Beteiligungen nicht nur mit Kapital sondern auch mit Know-how. Wie viel Zeit investieren Sie in das Coaching und die Unterstützung Ihrer Beteiligungen und welche Themen sind hier besonders relevant?

**Dr. Schultz:** Derzeit habe ich sechs Beteiligungen. Davon betreue ich zurzeit vier sehr intensiv. So ca. 3 bis 4 Stunden gehen da schon pro Tag drauf. Inhaltlich geht es hier häufig um das Thema Finanzierung und Förderung. Ich kümmere mich aber auch hin und wieder um den Kleinkram, also zum Beispiel, dass mein Start-up einen vernünftigen Steuerberater hat oder mit der richtigen Bank zusammenarbeitet. Dann beschäftige ich mich natürlich auch mit konzeptionellen Dingen. So diskutiere ich mit dem Gründerteam die konkrete Unternehmensplanung oder Dinge wie Mitarbeiterbeteiligungsmodelle. Natürlich frage ich regelmäßig den Stand der Geschäftsentwicklung ab. Hin und wieder nehme ich auch mal gemeinsam mit dem einen oder anderen Gründerteam Kundentermine wahr.

**BANDquartal:** Haben Sie bei Ihren Beteiligungen von Anfang an den Exit im Blick?

**Dr. Schultz:** Ein Exit hängt ganz von der Unternehmensentwicklung ab. Wissen Sie, ich verabschiede mich emotional von meinem Geld, weil ich wirklich nur freies Kapital investiere. Das soll jetzt nicht heißen, dass ich keine Rendite erwarte. Die muss schon gut sein, aber dass ich da einen konkreten Exit-Termin bereits beim Eingehen einer Beteiligung im Blick habe, ist nicht der Fall. Außerdem gehe ich nur offene Beteiligungen ein. Stille Beteiligungen kommen für mich nicht in Frage.

**BANDquartal:** Nutzen Sie unterstützende Förderprogramme, wie den Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ) oder den European Angels Fund (EAF)?

**Dr. Schultz:** Ja, den IVZ nutze ich. Bei der EN3 GmbH habe ich als Mitgründer und Erstinvestor indirekt vom IVZ profitiert. D.h.: Die EN3 war förderfähig und die sich nun beteiligenden Investoren konnten in Summe 20% mehr in unser Unternehmen investieren. Das Programm ist gut, hat aber auch den einen oder anderen kleineren Geburtsfehler. Als Investor bekommt man ja den Zuschuss nachschüssig, also erst dann, wenn man nachweist, dass das Beteiligungskapital in voller Höhe überwiesen wurde. Kommt dann der Zuschuss, überlegt man sich, die 20% auch noch in das Unternehmen zu investieren. Das passt dann aber nicht zu den Angaben im Antrag und führt zu Diskussionen mit dem Fördermittelgeber. Aber alles in allem ist das Programm gelungen.

Was den EAF betrifft, so bestehen für den Antragsteller doch einige Hürden - wohl auch laufende bürokratische, wie man von einigen der derzeitigen Teilnehmer erfährt. Ich habe den Eindruck, dass insbesondere an den einzureichenden Track-Record sehr hohe Anforderungen gestellt werden und dieser Nachweis dann schon über viele Jahre erbracht worden sein muss. Ich befinde mich aber derzeit erst seit 2-3 Jahren in Exitprozessen. Somit habe ich den EAF bisher nicht genutzt.

**BANDquartal:** Der Titel „Business Angel des Jahres“ wurde nunmehr bereits zum 13. Mal vergeben. Welche Bedeutung hat für Sie diese Auszeichnung?

**Dr. Schultz:** Über die Auszeichnung habe ich mich sehr gefreut. Dass ich von meinen Beteiligungsfirmen für den Preis vorgeschlagen wurde, beweist mir, dass es sowohl geschäftlich als auch zwischenmenschlich zwischen uns stimmt. Es ist für mich ein Zeichen, dass die Zusammenarbeit wunderbar funktioniert und wir auf dem richtigen Weg sind.

### **Nach der Bundestagswahl: Erwartungen an eine Bundesregierung**

Deutschland hat gewählt! Auch eine neue Bundesregierung muss das Ziel verfolgen, Wachstum und Beschäftigung in Deutschland zu sichern und weiter auszubauen.

Tatsächlich hat die bisherige Bundesregierung mit dem Investitionszuschuss Wagniskapital, der Mitfinanzierung des European Angel Funds (EAF), dem Beirat für digitale Wirtschaft im Bundeswirtschaftsministerium und den ehrgeizigen Zielen, Deutschland international zu einem der führenden IKT Standorte zu machen, einiges für den Business Angels Markt sowie die Start-up Szene in Deutschland bewegt. Auch konnten erste Überlegungen des Bundesrates eine Besteuerung von Beteiligungserträgen zu erreichen, erfolgreich verhindert werden.

Diese Ansätze sollten durch die folgenden Maßnahmen von einer neuen Bundesregierung konsequent fortgesetzt und ausgebaut werden:

### **Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ) in die Köpfe bringen!**

Mit dem Investitionszuschuss Wagniskapital ist ein neues sehr effektives Förderinstrument geschaffen worden, das von der Zielgruppe bereits stark genutzt wird. Jetzt kommt es darauf an, den IVZ bei Start-ups, Investoren und in der Allgemeinheit weiter bekannt zu machen. Der IVZ bietet die Chance, mehr Investitionen in junge Unternehmen zu lenken und neue Business Angels zu gewinnen. Zu diesem Zweck sollten Investor Readiness Qualifizierungen aufgelegt werden. Ebenso müssen Start-ups Investment Readiness lernen können.

### **Anreize für Wagniskapital und Business Angels schaffen!**

Deutschland braucht technologieorientierte innovative Start-ups, um international weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben. Gerade diese Unternehmen haben es jedoch bereits in der Frühphase häufig schwer, eine stabile Finanzierung sicherzustellen. Deutschland benötigt daher gezielte Anreize für Business Angels, um mehr privates Beteiligungskapital zur Finanzierung von innovativen Start-ups in der Frühphase zu mobilisieren. Dazu zählt auch die Möglichkeit, Veräußerungsgewinne ohne steuerliche Belastung innerhalb eines gewissen Zeitraums wieder in Start-ups investieren zu können, ohne den Umweg über eine GmbH gehen zu müssen.

### **Die gesamte Finanzierungskette sehen!**

Häufig ist es mit einer Erstfinanzierung durch Business Angels nicht getan, weitere Investoren müssen in weiteren Finanzierungsrunden hinzutreten. Für alle Beteiligten in der Finanzierungskette – Gründer, Business Angels und VCs - ist die Nutzung von Verlusten wichtig, um solche Finanzierungsrunden zu erleichtern. Generell müssen die Rahmenbedingungen für Venture Capital überprüft werden, da sich zunehmend hier ebenfalls ein Finanzierungsloch auftut.

### **Auf- und Ausbau der Gründerkultur in Deutschland!**

Der Global Entrepreneurship Monitor bescheinigt Deutschland eine im internationalen Vergleich unterdurchschnittlich ausgeprägte Gründerkultur. Für einen Großteil der Bevölkerung, so heißt es in der Studie, sei die unternehmerische Selbstständigkeit keine erstrebenswerte Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Die Konsequenz: Im Bereich der Gründerquote liegt Deutschland im Vergleich zu anderen entwickelten Industriestaaten konstant auf einem der hinteren Plätze. Deutschland braucht daher praxisnahe Gründerqualifizierungsprogramme, die schon in Schulen und Hochschulen ansetzen.

### **Steuerliche Begünstigung von Forschung und Entwicklung bei KMU**

Die hohen Forschungs- und Entwicklungskosten von innovativen Gründungsunternehmen werden in Deutschland steuerlich ignoriert. Das entspricht nicht dem internationalen Standard. Hier muss eine dem internationalen Standard folgende steuerliche Regelung gefunden werden, die Anreize schafft, mehr in die Entwicklung neuer marktfähiger Technologien zu investieren.

### **Weitere Informationen:**

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Dr. Roland Kirchhof, Tel. +49 201 89415-33, E-Mail: [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de)

## **Investitionszuschuss Wagniskapital**

### **Kombination von IVZ mit öffentlichen Wagniskapitalfonds**

*Dr. Roland Kirchhof, Vorstand Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)*

Wenn Investoren, die den Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ) in Anspruch nehmen, gleichzeitig mit öffentlichen Fonds koinvestieren wollen, stellt sich die Frage, ob dies nach EU rechtlichen Beihilferegeln zulässig ist.

Der gegenwärtige Stand hierzu sieht nach BAND Informationen wie folgt aus:

1. High-Tech Gründerfonds: Diese Kombination ist zulässig, der IVZ kann gleichzeitig in Anspruch genommen werden.
2. ERP Startfonds der KfW: Ein Co-Venture mit dem ERP Startfonds ist bei gleichzeitiger Inanspruchnahme des IVZ ausgeschlossen.
3. EAF (European Angels Funds): Hier ist die Diskussion noch nicht abgeschlossen.
4. Notifizierte öffentliche Wagniskapitalfonds und Fonds, die unter die Allgemeine Freistellungsverordnung (AGVO) fallen: prinzipiell zulässig. Enthält die Genehmigung der Europäischen Kommission für den Fonds eine Vorgabe bezüglich einer privaten Mindestbeteiligungsquote, können nur 80% der Business Angel Investition als privates Kapital angerechnet werden.
5. Öffentliche, nicht-notifizierte Fonds: Zurzeit keine Kombinationsmöglichkeit. Die Prüfung im Einzelnen ist noch nicht abgeschlossen.

Generell ist allen privaten Investoren, die den IVZ im Zusammenhang mit einer Koinvestition eines öffentlichen Wagniskapitalfonds in Anspruch nehmen wollen, zu empfehlen, die Frage mit dem jeweiligen Fondsmanager abzuklären. Diese müssten im Regelfall über die Kompatibilität des Fonds mit dem IVZ informiert sein.

#### **Weitere Informationen:**

*Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Dr. Roland Kirchhof, Tel. +49 201 89415-33, E-Mail: [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de)*

### **Fünf Monate nach dem Start – die aktuellen Zahlen des IVZ**

Rund fünf Monate nach dem Start des IVZ haben bereits 562 Start-ups einen Antrag auf Feststellung der Förderfähigkeit im Rahmen des IVZ gestellt. Laut Angaben des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), wurden bisher 276 Anträge auf Förderfähigkeit positiv beschieden. Von Investorensseite wurden (Stand: 30.09.2013) 252 Anträge eingereicht, wovon 111 bewilligt wurden.

#### **Weitere Informationen:**

*Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Jürgen Burks, Tel. +49 201 89415-14, E-Mail: [burks@business-angels.de](mailto:burks@business-angels.de)*

### **IVZ gefördertes Unternehmen „Schülerkarriere“ auf Wachstumskurs**

Business Angels Finanzierungen und der neue Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ) geben Start-ups den entscheidenden Wachstumsschub, das ist das Ergebnis eines Gesprächs mit Thomas Hoppe, Gründer und Geschäftsführer von Schülerkarriere, dem ersten Unternehmen, das aus Mitteln des IVZ unterstützt wurde (siehe dazu auch BANDquartal 02/2013). Christian Beig hatte sich als Business Angel im Sommer dieses Jahres bei dem Portalbetreiber beteiligt. Das Schülerkarriere-Portal bietet Dienstleistungen rund um das Thema Übergang Schule-Beruf.

„Seit dem Einstieg von Christian Beig konnten wir unser Team von 4 auf 11 Mitarbeiter vergrößern. Allein im letzten Monat haben wir ein Umsatzplus von 500% realisiert. Für den laufenden Monat rechnen wir mit einer weiteren Verdoppelung des Umsatzes“, freut sich Hoppe.

Zu den Kunden von Schülerkarriere gehören mittlerweile Unternehmen wie TUI, ContiTech, Barmenia Versicherung, Postbank, McDonald's, Airport Hannover sowie mehrere kleine und mittlere Unternehmen. Mit dem Schülerkarriere-Portal werden derzeit 220.000 Schüler von

## BANDquartal 03 - 2013

der Küste bis zu den Bergen erreicht. Darüber hinaus zählen 250 Schulen, Sportvereine, Jugendzentren und Nachhilfeschoolen zum Partnernetzwerk von Schülerkarriere.

„Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Einstieg von Christian Beig bisher ein voller Erfolg war und wir durch diese erste Investition wichtige Schritte vorangekommen sind, die wir sonst noch nicht so schnell geschafft hätten“, so Hoppe.

Dennoch: das starke Wachstum des Unternehmens erfordert eine weitere Finanzierungsrunde. Hoppe: „Durch einen weiteren Investor erhoffen wir uns nun ähnliche positive Effekte. Wir wollen, dass im Bereich Übergang Schule Beruf/Studium keiner mehr an uns vorbeikommt.“

### **Weitere Informationen:**

Schülerkarriere UG, Thomas Hoppe, Telefon: +49 511 2192073,

E-Mail: [kontakt@schuelerkarriere.de](mailto:kontakt@schuelerkarriere.de), Web: [www.schuelerkarriere.de](http://www.schuelerkarriere.de)

## Neues aus BAND

### **Erfahrungstransfer auf dem Business Angels Community Summit**

Am 23. September 2013 fand der 2. Business Angels Community Summit in Karlsruhe statt. Gastgeber Dr. Friedrich Georg Hoepfner, begrüßte die rund 80 Teilnehmer im Schalander, dem historischen Festsaal der Hoepfner Brauerei. Dass er Business Angel aus Leidenschaft ist, nahm ihm schnell jeder Zuhörer ab. Offen bekannte er sich auch zu Verlusten, die fast unumgänglich seien, aber die Freude an der Begleitung von Start-ups nicht trüben dürften.

Der „Summit“ zeichnet sich dadurch aus, dass die Panels und Statements ausschließlich von Business Angels bestritten werden, die von sich aus ihre Themen gewählt haben. In Anwesenheit von Dr. Johannes Velling, Bundeswirtschaftsministerium, diskutierten die Teilnehmer über die Erfahrungen mit dem Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ). Eindeutiges Ergebnis: Die Business Angels waren der Ansicht, dass der IVZ der richtige Schritt sei, um die Start-up Szene in Deutschland zu stärken und mehr privates Beteiligungskapital zu mobilisieren. Das gelte auch dann, wenn nicht alle Einzelwünsche des sehr vielfältigen Marktes hätten berücksichtigt werden können, weil der Verfahrensaufwand begrenzt bleiben sollte. Weiteres Thema: „Brauchen wir einen Neuen Markt?“. Überwiegend sprach man sich dafür aus, noch einmal die Neuetablierung eines „Neuen Marktes“ ernsthaft zu prüfen. Es brauche zusätzlich Exitkanäle und viele der damals am Neuen Markt gelisteten Unternehmen seien heute noch am Leben. Dass Crowdfunding ein wichtiger neuer Finanzierungsweg für Start-ups ist, blieb unbestritten. Es bestand aber auch Einigkeit, dass es Business Angels Finanzierungen nicht ersetzen kann und bei weiteren Finanzierungsrunden Probleme auftreten können, wenn schon Crowdfunding stattgefunden hatte. Ein weiteres Panel befasste sich mit Cross Border Investments, wofür sich die Business Angels vor allem offen zeigten, wenn sie einen entsprechenden Erfahrungshintergrund hatten. Dieses Thema wird weiter auf der BAND Agenda bleiben.

Trotz des straffen Programms ließ der Summit viel Zeit zum Netzwerken und zum gegenseitigen Austausch. Der Business Angels Community Summit findet alle zwei Jahre im Wechsel mit dem Deutschen Business Angels Tag statt. Der nächste Summit ist daher für das Jahr 2015 vorgesehen.

### **Informationen und Kontakt:**

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Dr. Ute Günther, Tel.: +49 201 89415-33, E-Mail: [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de).

### **Marktextperten diskutierten IVZ und AIFM Richtlinie**

Das jährliche BANDexpertforum – Kennzeichen die „Eulen der Weisheit“ – war am 10. Oktober 2013 bei GSK Stockmann + Kollegen, Rechtsanwälte und Steuerberater, in Stuttgart zu Gast. Neben den rechtlichen und steuerlichen Aspekten des Investitionszuschusses Wagniskapital waren die AIFM Richtlinie und das daraus resultierende Kapitalanlagengesetzbuch Gegenstand intensiver Diskussionen zwischen den Vertretern der bedeutendsten Anwaltskanzleien in Deutschland, die sich mit dem Beteiligungsmarkt befassen, sowie markterfahrenen Angels. Noch ist manches mangels Ausführungsregelungen unklar. Doch es dürfte Gestaltungsmöglichkeiten, z.B. für Business Angels Sidecar Fonds, geben, die das Leben erträg-

## BANDquartal 03 - 2013

lich machen. Nachdem der Jobs Act in den USA die Schleusen geöffnet hat, ist AngelList dort mit einer Art Crowdfunding durch Lead Angels vertreten. Sollten in Deutschland ähnliche Ideen generiert werden, dürfte der rechtliche Rahmen dafür zurzeit noch sehr eng geschnitten sein. Aber auch hier muss erst die Zukunft zeigen, was geht und was nicht.

### **Informationen und Kontakt:**

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Dr. Roland Kirchhof, Tel.: +49 201 89415-33, E-Mail: [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de)

### **Neue Mitgliedsnetzwerke bei BAND**

**Business with Soul, Düsseldorf:** Gestartet ist das Düsseldorfer Netzwerk „Business with Soul“ vor einigen Jahren als ein Branchen-/Szenetreff für Personen aus der „Start-up-Welt“. Im Zentrum standen der Austausch und das Kennenlernen von Gründern und jungen Unternehmen. Mittlerweile hat sich daraus ein Netzwerk entwickelt, das das Matching zwischen Kapital suchenden Start-ups und Investoren gezielt unterstützt. Matchingveranstaltungen finden derzeit vierteljährlich statt.

### **Weitere Informationen:**

Business with Soul, Dipl.-Kfm. Simon Oligschläger Tel. +49 176 62973874, E-Mail: [hello@businesswithsoul.de](mailto:hello@businesswithsoul.de), Web: [www.businesswithsoul.de](http://www.businesswithsoul.de)

**MSM Investorenvereinigung, Winterthur (Schweiz):** Die MSM Investorenvereinigung ist ein Verein für Investoren mit Sitz in Winterthur, Schweiz. Die Vereinigung bezweckt die Information und Unterstützung der Mitglieder bei der Anlage von Geldern in nicht börsennotierte Gesellschaften. Der Verein fördert das gemeinsame Investieren durch Vereinsmitglieder und Dritte in solche Unternehmen und stellt bei Bedarf geeignete rechtliche Strukturen zur Verfügung.

### **Weitere Informationen:**

MSM Investorenvereinigung, Winterthur (Schweiz), Dr. Jürg Martin, Tel. +41 52 2692100, E-Mail: [success@msmgroup.ch](mailto:success@msmgroup.ch), Web: [www.msmgroup.ch](http://www.msmgroup.ch)

**SK Management und Beteiligungs GmbH, Baden-Baden:** SK steht für die Anfangsbuchstaben des Gründers und Inhabers Sigmund Kiener. Die SK Gruppe, Family Office und Vermögensverwaltung der Familie Kiener, besteht einerseits aus unterschiedlichen Beteiligungsgesellschaften für die Bereiche Immobilien, Finanzanlagen und Firmenbeteiligungen sowie andererseits aus der Sigmund Kiener Stiftung.

### **Weitere Informationen:**

SK Management und Beteiligungs GmbH, Florian Schulte, Tel. +49 7221 9736220, E-Mail: [florian.schulte@sk-mb.de](mailto:florian.schulte@sk-mb.de), Web: [www.sk-mb.de](http://www.sk-mb.de)

### **BAND begründet Partnerschaft mit der GFFT**

Auf Anregung des BAND Mitgründers und Mitglieds des BAND Heaven of Fame, Prof. Dr. Dr. h.c. Norbert Szyperski, begründete BAND am 3. Juli 2013 mit der Gesellschaft zur Förderung des Forschungstransfers e.V. (GFFT) eine Partnerschaft.

Die GFFT strebt eine enge Zusammenarbeit von Hochschulen mit Unternehmen an. Ziel ist die systematische Überführung von neuen Ideen und Technologien in den Wirtschaftskreislauf. Mitglieder der GFFT sind zahlreiche profilierte Professoren verschiedenster Kompetenzfelder sowie hoch angesiedelte Vertreter aus der Wirtschaft wie Altana, Braun Melsungen, Fujitsu, Lufthansa, SAP, Schenker, ThyssenKrupp oder ZF. Die Kooperation zwischen BAND und der GFFT, soll sich inhaltlich insbesondere auf die Erforschung des Business Angels Marktes sowie die Erhebung von belastbaren Daten und Statistiken beziehen.

### **Weitere Informationen:**

Gesellschaft zur Förderung des Forschungstransfers e.V., Armin ten Hompel, Tel. +49 6101 95498-0, E-Mail: [armin.ten.hompel@gfft-ev.de](mailto:armin.ten.hompel@gfft-ev.de), Web: [www.gfft-ev.de](http://www.gfft-ev.de)

### **Forschungssymposien Business Angel Investment im Dezember 2013 in Berlin**

Business Angels sind in Deutschland die weitaus wichtigsten Frühphasenfinanzierer. Der Business Angels Markt agiert professionell und ist im Wachstum begriffen. Dennoch existieren derzeit nur wenige belastbare Daten über die Entwicklungen im Business Angels Markt. Das gilt nicht nur für Deutschland, sondern ist auch ein europaweites Problem.

## BANDquartal 03 - 2013

BAND nimmt dies zum Anlass, gemeinsam mit der Sparkassenfinanzgruppe und dem FGF - Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. das erste Forschungssymposium zum Thema „Business Angels Investments in Deutschland“ durchzuführen. Stattfinden wird das Symposium am 05.12.2013 in Berlin.

Am folgenden Tag, dem 06.12.2013, findet ein weiteres Forschungssymposium mit Fokus auf den europäischen Markt, ebenfalls in Berlin statt. BAND verantwortet dieses europäische Forschungssymposium für den europäischen Dachverband Business Angels Europe (BAE).

### **Weitere Informationen:**

*Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Dr. Ute Günther, Tel. +49 201 89415-33, E-Mail: [band@business-angels.de](mailto:band@business-angels.de)*

### **BAND Business Angels Panel – Marktbelebung durch den IVZ erwartet**

Der Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ), wird den Business Angels Markt beleben. Zu diesem Ergebnis kommt das neueste Business Angels Panel, das BAND gemeinsam mit den VDI nachrichten, der RWTH Aachen sowie der Universität Duisburg-Essen einmal im Quartal herausgibt. Mehr als die Hälfte aller befragten Business Angels (53%) sind davon überzeugt, dass der Beteiligungskapitalmarkt durch den IVZ stärker in Schwung kommt. Rund 40% der Business Angels wollen den Zuschuss für ihre Beteiligungsvorhaben beantragen.

Die Anzahl der pro Business Angel eingereichten Geschäftsvorschläge ist laut dem aktuellen Panel im Vergleich zum vergangenen Quartal zwar zurückgegangen, die Qualität der Vorhaben scheint sich jedoch verbessert zu haben. Ein Indiz dafür ist, dass 38% der eingereichten Geschäftsideen durch die befragten Business Angels finanziert wurden.

Geschäftsideen aus dem Bereich Web-Services / E-Business standen im vergangenen Quartal in der Gunst der Engel am höchsten. Auf den Plätzen folgten Gründungsideen aus den Branchen Umwelttechnologien, Neue Materialien, Energie und Medizintechnik.

Das Panel steht auf der Internetseite von BAND zum Download zur Verfügung ([http://www.business-angels.de/DWD/\\_111327/upload/media\\_6918.pdf](http://www.business-angels.de/DWD/_111327/upload/media_6918.pdf)).

### **Weitere Informationen:**

*Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Jürgen Burks, Tel. +49 201 89415-14, E-Mail: [burks@business-angels.de](mailto:burks@business-angels.de)*

### **Business Angels Netzwerk Elbe-Weser gegründet**

Auf Initiative der Wirtschaftsförderungen der Landkreise Harburg, Stade und Rotenburg (Wümme), wurde am 02. Oktober 2013 das Business Angels Netzwerk Elbe-Weser e.V. (BANEW) gegründet. BAND hatte die Gründung gemeinsam mit dem BAND Mitglied Business Angels Weser-Ems-Bremen e.V. unterstützt (siehe auch BANDquartal 02/2013).

Ziel des neuen Netzwerks ist die Förderung von jungen, zukunftsfähigen Unternehmenskonzepten. BANEW bietet künftig in den Landkreisen Harburg, Stade und Rotenburg (Wümme) ein Forum für das Zusammentreffen von privaten Kapitalgebern und innovativen Unternehmen. Der Investitionsschwerpunkt liegt entsprechend auf Unternehmen der Region.

Interessierte Unternehmen können über die Wirtschaftsförderungen der drei Landkreise sowie künftig auch über die Geschäftsstelle von BANEW in Buchholz Kontakt aufnehmen. Das Business Angels Netzwerk BANEW steht zudem neuen, unternehmerisch erfahrenen Mitgliedern offen, die als Privatinvestoren und Mentoren aktiv die Arbeit des Netzwerkes unterstützen möchten.

**Weitere Informationen:** *Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Landkreis Harburg mbH (WLH), Wilfried Seyer, Geschäftsführer sowie Erster Vorsitzender von BANEW, Tel. +49 4181 92360, E-Mail: [info@wlh.eu](mailto:info@wlh.eu), Web: [www.wlh.eu](http://www.wlh.eu)*

### **BAND auf dem Gründergipfel NRW am 15. November in Düsseldorf**

Am 15. November 2013 findet im „Station Airport“ am Düsseldorfer Flughafenfernbahnhof der zweite Gründergipfel NRW statt. Im Rahmen des Gründergipfels haben Gründungsinteressierte sowie Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer einen Tag lang Gelegenheit, sich zum Thema Selbstständigkeit informieren und beraten zu lassen. BAND wird auf dem

## BANDquartal 03 - 2013

Gründergipfel mit einem Stand vertreten sein. Darüber hinaus stehen Expertinnen und Experten des STARTERCENTER NRW, der Förderbanken NRW.BANK und KfW Bankengruppe sowie des Bundeswirtschaftsministeriums für die Beratung von Existenzgründern zur Verfügung.

### **Weitere Informationen:**

Gründergipfel NRW, c/o neues handeln GmbH, Tel. +49 221 16082-31,  
E-Mail: [info@gruendergipfel.nrw.de](mailto:info@gruendergipfel.nrw.de), Web: [www.gruendergipfel.nrw.de](http://www.gruendergipfel.nrw.de)

## **BAND wieder Partner bei „Get in the Ring“**

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) ist wiederum Partner des im Rahmen der „International Entrepreneurshipweek“ durchgeführten Gründerwettbewerbs „Get in the Ring“. Insgesamt nehmen an dem Gründerwettbewerb, der Start-ups die Chance eröffnet, bis zu 1 Mio. EUR Beteiligungskapital einzuwerben, Start-ups aus mehr als 20 Ländern teil. Die jeweils besten Start-ups eines Landes treten am 31. Oktober 2013 in Amsterdam im Halbfinale gegeneinander an. Für die Deutschlandrunde ist BAND mit der Auswahl der besten beiden Start-ups beauftragt. Insgesamt haben sich bei BAND 25 Start-ups beworben. Die Auswahl trifft ein von BAND einberufenes Screeningkomitee.

Dem Screeningkomitee gehören die folgenden Business Angels und Netzwerkmanager der BAND Mitgliedsnetzwerke an: Jürgen Cujé (BANE - Business Angels Network Europe GbR, Oberursel), Heiko Franken (BANSON Business Angels Netzwerk e.V., Wolfsburg), Dr. Thomas Funke (RKW Kompetenzzentrum, Eschborn), Dr. Jochen Haller (exchangeBA AG, Frankfurt), Markus Kuntze (Continua Unternehmensentwicklung GmbH, Berlin), Jens Möllerfeld (NRW.BANK Business Angels Initiative – win, Düsseldorf), Frank Müller (Business Angels RheinMainFrankfurt e.V., Frankfurt), Tanja Müller (CyberForum e.V., Karlsruhe), Claudia Raber (High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn), Sigrid Rögner (venture forum neckar e.V., Stuttgart).

### **Weitere Informationen:**

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Jürgen Burks, Tel. +49 201 89415-14,  
E-Mail: [burks@business-angels.de](mailto:burks@business-angels.de), Web: [www.gitr.nl](http://www.gitr.nl)

## **Nachrichten aus den Netzwerken**

### **netzwerk nordbayern – ready for equity**

Unter dem Titel „ready for equity - das 1 x 1 für Business Angels und solche, die es werden wollen“, veranstaltet das f.u.n. netzwerk nordbayern am 13. November 2013 einen Workshop zum Thema „Business Angels Investments“. Ziel der Veranstaltung ist es, den Teilnehmern die Grundlagen des Angel Investing näher zu bringen und die eigene Bereitschaft, um als Privatinvestor aktiv zu werden, fundiert einschätzen zu können. Inhaltlich behandelt der Workshop u.a. die folgenden Themenbereiche:

- Risiken und Chancen von Investitionen im informellen Beteiligungskapitalmarkt
- Einblicke in das Investmentumfeld sowie Co-Finanzierungsmöglichkeiten
- Unternehmensbewertung bei Start-ups

Anmeldeschluss ist der 06. November 2013. Für die Teilnahme an der Veranstaltung wird eine Gebühr in Höhe von 95,- Euro zzgl. MwSt. erhoben.

### **Weitere Informationen:**

f.u.n. netzwerk nordbayern gmbh, Michaela Matshikiza, Tel. +49 911 59724 8000,  
E-Mail: [matshikiza@netzwerk-nordbayern.de](mailto:matshikiza@netzwerk-nordbayern.de), Web: [www.netzwerk-nordbayern.de](http://www.netzwerk-nordbayern.de)

### **Forum KIEDRICH - Gründermarkt**

Am 09. November 2013 veranstaltet das Forum KIEDRICH bereits zum 33. Mal den Gründermarkt in Wiesbaden. Im Rahmen des Gründermarktes treffen rund zwanzig angehende Unternehmer aus ganz Deutschland auf über 100 Experten mit Interesse an technologieorientierten Geschäftsvorhaben.

## BANDquartal 03 - 2013

Das Forum KIEDRICH ist eine seit 1997 bundesweit auf dem Gebiet innovativer Technologien tätige Gründerinitiative, die junge Unternehmen mit Know-how-Transfer, Mentoren und Business Angels unterstützt.

### **Weitere Informationen:**

Forum KIEDRICH GmbH, Heilgard Sinapius, Tel.: +49 0611 - 505 88 45

E-Mail: [info@forum-kiedrich.de](mailto:info@forum-kiedrich.de). Web: [www.forum-kiedrich.de](http://www.forum-kiedrich.de)

### **netzwerk nordbayern: Erneut erfreuliche Jahresbilanz des BANN**

Das Business Angel-Netzwerk (BANN) des netzwerk nordbayern ist weiterhin auf einem positiven Weg, um neue Kapitalquellen für junge Unternehmen zu erschließen: Zum einen konnte das BANN in den vergangenen zwölf Monaten um gleich 18 neue Business Angels erweitert werden. Zum anderen blieb die Höhe des vermittelten Business Angel-Kapitals im nun beendeten Geschäftsjahr 2013 mit mehr als 2,8 Mio.EUR annähernd identisch mit der Vorjahressumme – eine Vervierfachung seit 2011. Insgesamt hat das netzwerk nordbayern zwischen Oktober 2012 und September 2013 über sieben Mio. EUR an zehn Start-ups vermittelt. Seit 1999 erhielten innovative, wachstumsstarke Jungunternehmen aus Nordbayern mit Hilfe des Netzwerks in 145 Deals fast 182 Mio. EUR Eigenkapital.

### **Weitere Informationen:**

f.u.n. netzwerk nordbayern gmbh, Sandra Menning, Tel. +49 911 59724 8057,

E-Mail: [menning@netzwerk-nordbayern.de](mailto:menning@netzwerk-nordbayern.de), Web: [www.netzwerk-nordbayern.de](http://www.netzwerk-nordbayern.de).

### **Investorenkonferenz technology@venture am 12. Dezember 2013 in Nürnberg**

Ausgewählte, innovative und wachstumsorientierte High-Tech- und Software-Unternehmen aus ganz Deutschland präsentieren bei der Investorenkonferenz technology@venture 2013 am 12. Dezember in Nürnberg live ihre Technologie und ihr Geschäftsmodell. Hochkarätige Referenten wie z.B. Avni Yerli Crytek vom weltweit erfolgreichen Computerspieleentwickler Crytek sorgen außerdem für ein interessantes Rahmenprogramm bei der ganztägigen Veranstaltung. Über einen Online-Meetingplaner lassen sich schon im Vorfeld One2One-Gespräche für die Investorenkonferenz vereinbaren. Interessierte Investoren können sich bis zum 04. Dezember per Mail an [technology@netzwerk-nordbayern.de](mailto:technology@netzwerk-nordbayern.de) anmelden.

Nähere Informationen zur Veranstaltung: <http://www.netzwerk-nordbayern.de/home/info/aktuelles/investorenkonferenz-technologyventure.html>]

### **Weitere Informationen:**

f.u.n. netzwerk nordbayern gmbh, Sandra Menning, +49 911 59724-8057, E-Mail: [menning@netzwerk-nordbayern.de](mailto:menning@netzwerk-nordbayern.de)

### **Finanzierungen in Südbayern**

Zweimal erfreuliche News aus dem südbayerischen evobis Finanzierungsnetzwerk: Die Clevermess UG konnte ihre erste Finanzierungsrunde im sechsstelligen Bereich erfolgreich mit einem Privatinvestor aus dem evobis Business Angel Netzwerk abschließen. Clevermess will noch 2013 sein patentiertes digitales Messgerät für die direkte Vergleichsmessung von Füßen und Schuhen auf den Markt bringen. Das Münchner Media Start-up, die Crossvertise GmbH, schloss eine Finanzierungsrunde mit AWD-Gründer Carsten Maschmeyer über seine Investmentgesellschaft ALSTIN (Alternative Strategic Investments) ab. Bisher waren der High-Tech Gründerfonds, Bamboo Ventures sowie einige weitere Investoren beteiligt. Die Crossvertise online Werbepattform ermöglicht die Planung und Buchung verschiedenster Werbeplätzte. Beide Start-ups nutzten das evobis Finanzierungscoaching und wurden im Münchener Businessplan Wettbewerb ausgezeichnet.

Event-Tipp: Auf der Münchener Start-up Demo Night am 24. Oktober 2013 von evobis und werk1 München, unterstützt von der BayBG, demonstrieren 50 junge Technologie-Unternehmen ihre Produkte: Viele Start-ups der boomenden digitalen Wirtschaft in München präsentieren ihre Software, Web-Technologien und Apps, ebenso wie Geräte aus Technologie und Healthcare. [www.evobis.de/evobis/startupdemonight/](http://www.evobis.de/evobis/startupdemonight/)

### **Weitere Informationen:**

evobis GmbH, Min Hae Kiesel, Tel.: +49 89 388 38 38 14, E-Mail: [minhae.kiesel@evobis.de](mailto:minhae.kiesel@evobis.de),  
Web: [www.evobis.de](http://www.evobis.de)

### **Business Workshops für Kapital suchende Unternehmen**

Die Finanzierung von Unternehmen in der Gründungsphase ist ein mitunter schweres Unterfangen. Nur die besten Ideen in Verbindung mit den besten Strategien und Geschäftsmodellen haben wirklich eine Chance, sich mittel- und langfristig auf dem Markt zu behaupten.

BAND Mitglied Continua bietet ab sofort exklusive Workshops für Kapital suchende Unternehmen, die ihre Attraktivität für Investoren optimieren wollen. Auf der Basis zahlreicher Events rund um die Organisation von Matching-Veranstaltungen (European Venture Market, BionnaleVentureMarket, etc.), verfügt Continua über umfangreiche Erfahrungen hinsichtlich der Erwartungen von Investoren an Start-ups.

### **Weitere Informationen zu den Workshops:**

Continua Unternehmensentwicklung GmbH, Birgit Jungwirth, Tel.: +49 30 4403860,  
E-Mail: [info@continua.de](mailto:info@continua.de)

### **BAAR „Speed Dating: Young IT trifft Investoren“ am 20.11.2013**

Die Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR) führt am Mittwoch, 20. November 2013 auf dem IuK Tag NRW im Auftrag des IKT Clusters NRW erstmals das „Speed Dating: Young IT trifft Investoren“ durch. Zehn ausgewählte, innovative Start-ups der IuK Branchen aus NRW haben die Möglichkeit, direkt mit Investoren ins Gespräch zu kommen. Um möglichst viele Matchingerfolge zu erzielen, sieht der IuK Tag NRW 2013 eine neue Form des zweistufigen Speed Datings vor.

#### **Stufe 1: Speed Pitches**

Zehn Unternehmen präsentieren sich im Plenum des IuK Tages je fünf Minuten. Das ist Zeit genug, um Grundinformationen über Geschäftsmodell, Team, Status und Finanzierungsvorstellungen zu übermitteln.

#### **Stufe 2: Speed Dialogues**

Die Start-ups „wandern“ von Investorentisch zu Investorentisch. Jetzt wird es ganz konkret. Denn die Investoren kennen den Markt sehr genau. Diese jeweils fünf Minuten können der Startschuss zum Fliegen sein – mit dem Investor an Bord.

Anschließend ranken die Investoren die Teams anhand eines die wichtigsten Kriterien enthaltenden Fragenkatalogs und geben u.a auch an, ob sie Interesse an einem weiteren Kontakt zu den Unternehmen haben. Das Unternehmen mit dem besten Ranking erhält als Preis ein einmonatiges Coaching durch einen IuK erfahrenen Business Angel der BAAR. Das Gewinner-Team wird noch auf dem IuK Tag prämiert. Die Auszeichnung nimmt der Business Angel des Jahres 2012, Prof. Dr. Tobias Kollmann, vor.

Die Vergabe der Präsentationsplätze erfolgt durch ein Screeningkomitee, bestehend aus Managern, Venture Capital Fonds, Business Angels sowie Marktkennern.

Onlineanmeldung für präsentationswillige Teams und Investoren unter [www.baar-ev.de](http://www.baar-ev.de)

### **Weitere Informationen und Anmeldung:**

Business Angels Agentur Ruhr (BAAR), Martin Strübing, Tel. +49 201 89415-34, E-Mail: [struebing@baar-ev.de](mailto:struebing@baar-ev.de), Web: [www.baar-ev.de](http://www.baar-ev.de)

### **venture forum neckar: Industrie 4.0: Beteiligungen für die Zukunft**

Seit über zehn Jahren bringt das venture forum neckar (vfn) technologieorientierte, innovative Unternehmen auf der Kapitalsuche und private Investoren zusammen. Im Mittelpunkt des Kongresses am 18. November 2013 steht der Megatrend Industrie 4.0. 12 Start-ups und Wachstumsunternehmen erhalten an diesem Tag die Möglichkeit, ihre Vision und ihr Produkt im Industrie 4.0-Umfeld zu präsentieren.

## BANDquartal 03 - 2013

Individuelle Kundenanforderungen, unvorhersehbare Bedarfsschwankungen und immer kürzere Produktlebenszyklen gehören zum Alltag vieler Produktionsunternehmen. Will ein Unternehmen am Markt bestehen, so muss es seine Produktionsprozesse extrem flexibel, dynamisch und effizient gestalten. Doch wie können Unternehmen diese Herausforderung erfolgreich meistern? Mit Industrie 4.0! Hinter diesem Schlagwort verbirgt sich im Wesentlichen die intelligente Vernetzung der Produktion über das Internet. So teilt Maschine X dem Werkstück Y mit, welche Produktionsmenge Kunde Z geordert hat.

Industrie 4.0 konkret umzusetzen und für Unternehmen nutzbar zu machen – dazu bedarf es Visionen und neuer Konzepte. Und die deutsche Wirtschaft braucht hierfür innovative Start-ups und Wachstumsunternehmen, die diesen Wandel in der Produktionswelt begleiten und aktiv mitgestalten wollen. Im Gegenzug benötigen die Start-ups, vor allem in der frühen Unternehmensphase, Kapital, Know-how oder eine entsprechende Infrastruktur. Genau hier knüpft der Kongress des venture forum neckar an.

Industrie 4.0 – Beteiligungen für die Zukunft: Die ganztägige Veranstaltung beleuchtet das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven. Im Mittelpunkt stehen dabei 12 vielversprechende Start-ups, die im Industrie 4.0-Umfeld tätig sind. Die Gründer präsentieren ihr Unternehmen in jeweils 10 Minuten vor potentiellen Investoren und interessierten Mittelständlern. Fachleute aus Wissenschaft und Praxis moderieren die Veranstaltung.

Der Kongress findet in Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer (IHK) Heilbronn-Franken statt, die im Anschluss eine Informationsveranstaltung zum Thema abhält.

**Weitere Informationen:** *venture forum neckar e.V., Sigrid Rögner*  
Tel: +49 7131 7669-110, E-Mail: [sr@venture-forum-neckar.de](mailto:sr@venture-forum-neckar.de),  
Web: [www.venture-forum-neckar.de](http://www.venture-forum-neckar.de)

### **CyberForum: CyberChampions Award 2013/14: Finalisten stehen fest**

*Preisvergabe am 5. November 2013, beim Hightech.Unternehmer.Kongress. in der IHK Karlsruhe*

Für den diesjährigen CyberChampions Award sind elf Teams von der Vorjury nominiert worden. Der Preis wird in zwei Kategorien vergeben: Mit einem „BestConcept“ können sich Teams präsentieren, die den Markteintritt noch nicht vollzogen haben, aber schon mit einem aussichtsreichen Geschäftskonzept überzeugten. Bereits aktive Gründer konnten sich als „NewComer“ bewerben.

Für die Finalisten gilt es, in zehnminütigen Pitches die Gesamtjury am 18. Oktober zu überzeugen. Bewertet werden: Kundennutzen, Marktchancen, das Potenzial der Teams und der Innovationsgrad – denn ohne Innovation keine Wettbewerbsfähigkeit.

Ein Highlight des Awards ist darum die Verleihung des mit 5.000 Euro dotierten init Innovationspreises, mit dem die init AG besonders neuartige Entwicklungen auszeichnet. Klar, dass die TechnologieRegion Karlsruhe mit ihrer renommierten Forschungs- und Hochschullandschaft für diesen Preis prädestiniert ist!

Der init Innovationspreis wird zusätzlich zu den Kategorien „BestConcept“ und „NewComer“ verliehen. Aber auch wer nicht zu den Erst-/Zweitplatzierten gehört, profitiert: vom Feedback der erfahrenen Unternehmer-Jury und vom Imagefilm, der für alle Finalisten produziert wird.

Die Finalisten: AIDE/appfour; ArtiMinds; AvenYou; Bautique/feinsinn; Busliniensuche.de/Green Parrot; enpatech; e-volo; lengoo; mobilion.eu; Restube; Vincent Systems

**Weitere Informationen:** *CyberForum e.V., Lea Steinweg, Tel.: +49 721 602897-20*  
E-Mail: [steinweg@cyberforum.de](mailto:steinweg@cyberforum.de), Web: [www.cyberforum.de](http://www.cyberforum.de)

## Informationen aus der Szene

### Investitionen in Start-ups aus der Medizintechnik

*Dr. Bernhard Schirmers, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH*

Die Gründung eines Unternehmens ist einfach, die erfolgreiche Etablierung aber eine Herausforderung. Eine der Klippen ist die Finanzierung des Unternehmens. Fremdkapital ist für ein junges, CF-negatives Unternehmen der Medizintechnik i.d.R. nicht zu beschaffen. Eigenkapital ist nötig, aber auch nicht einfach zu gewinnen. Worauf sollte sich ein Kapital sammelndes Start-up einstellen und wie lassen sich die Chancen auf eine erfolgreiche Finanzierungsrunde (und korrespondierend Unternehmensentwicklung) erhöhen?

Grundlage für die Gewinnung von Investoren ist der Businessplan. Allerdings nicht verstanden, jedenfalls von erfahrenen Investoren, als belastbare Vorhersage der Unternehmenszukunft inkl. (natürlich immer) exorbitanter Renditen, sondern als Beschreibung von Markt und Unternehmenspositionierung. Gründungen der Medizintechnik sollten sich darauf fokussieren und vor allem mit den besonderen Regeln und Akteuren der Gesundheitsmärkte auseinander gesetzt haben:

Das Produkt muss natürlich dem Patientennutzen dienen. Das ist Voraussetzung, reicht aber allein für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung bei weitem nicht aus. Welchen Nutzen haben die verordnenden Ärzte und Krankenhäuser von der Innovation? Wie sieht die gesundheitsökonomische Rechnung der Erstatter, der Krankenkassen, aus? Wie lange braucht es und was kostet es, um durch die heute eigentlich nur noch dem Verbraucherschutz verpflichtete Zulassung zu kommen? Insbesondere bei Wirkstoffentwicklern und z.T. auch bei Diagnostikaentwicklern liegt hier schon der Grund für die fehlende Investitionsbereitschaft von VC-Fonds: Die Fonds müssen nach spätestens 10 Jahren Kapital und Rendite an ihre Investoren zurückgezahlt haben. In dieser Zeit ist eine Pharmagründung (und auch so manche Diagnostika-Entwicklung) i.d.R. nicht Exit reif.

Ist der Markt verstanden und der Produktnutzen klar, stellt sich der potentielle Investor die Frage nach der Wertentwicklung eines Investments. Die eine Seite der Gleichung ist die zu verhandelnde Bewertung des Start-ups, die andere die Frage, was ein strategischer Käufer (z.B. ein Medtech-Unternehmen aus den USA) wann für das Unternehmen zahlen würde. Diese Unternehmen wollen möglichst risikofrei attraktive Produkte ohne großen Wettbewerb über ihr globales Vertriebsnetz ausrollen können. Das bedingt, dass die Produkte überzeugende klinische Daten aufweisen, in einem Referenzmarkt schon den Beweis der Marktgängigkeit geliefert haben und von international anerkannten Meinungsbildnern nachgefragt und unterstützt werden.

Hinzu kommt noch, dass die Produkte guten Patentschutz genießen sollten. Start-ups vernachlässigen diesen Punkt oft oder begnügen sich mit einer rudimentären (preiswerten) Patentierung oder gar mit der Einlizensierung von Universitäts-IP. Dies ist der Bewertung des Unternehmens stark abträglich, weil Nachahmung oder Umgehung nicht professionell erschwert werden.

Sind die oben beschriebenen Punkte zur Zufriedenheit beantwortet, kann die Finanzierungssuche gestartet werden. Um unnötige Schleifen zu vermeiden, sollte man sich seine Zielgruppe noch genauer vornehmen. Wer investiert überhaupt in diese Branche, in diese Unternehmensphase und diese Region mit welchen Finanzierungsvolumina? Die so selektierte Zielgruppe ist sicher kleiner als das Mitgliederverzeichnis des BVK. Dafür kann und sollte man sie auch entsprechend intensiver bearbeiten. Hat man sich gut vorbereitet und geht die oben beschriebene Investorengleichung auf, ist die Chance auf einen erfolgreichen und verhältnismäßig stressfreien Finanzierungs-Prozess groß.



### **Der Autor: Dr. Bernhard Schirmers**

ist Gründer und Partner von SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH, Tübingen. Vor Gründung von SHS war er sechs Jahre Unternehmensberater bei McKinsey & Co. Inc., zuletzt als Senior Projektleiter. Davor war er Leiter des Vorstandsbüros beim HDI, Hannover (heute Talanx). Dr. Schirmers hat Rechtswissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum studiert. Er hat das Rechtsreferendariat im Freistaat Bayern absolviert und im Kartellrecht promoviert.

### **BITKOM verstärkt Kontakte zu Start-ups**

Der IT Branchenverband BITKOM, bisher eher bekannt als Vertreter großer IT Unternehmen, will sich verstärkt um junge innovative IT Start-ups kümmern. BITKOM bietet nun mit einer sog. „Get-Started-Mitgliedschaft“ Start-ups die Chance, sich mit anderen Gründern sowie potenziellen Partnern und Großunternehmen auszutauschen.

An die Politik gerichtet fordert BITKOM gemeinsam mit dem BVK, dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die Verbesserung der Finanzierungssituation von Start-ups und jungen Unternehmen, die sich in einer Wachstumsphase befinden. Folgende Maßnahmen werden vorgeschlagen:

- „Wagniskapitalfonds müssen als vermögensverwaltend auch gesetzlich verankert werden. Dies fördert das Vertrauen möglicher Investoren erheblich.
- Investoren müssen Verluste aus Start-up-Beteiligungen bei ihrer Einkommensteuer geltend machen können.
- Wenn Business Angels ihre Anteile von Start-ups veräußern, muss die Steuer auf Gewinne bei einer Re-Investition in andere Start-ups („Roll-over“) solange gestundet werden, bis sie nicht mehr in neue Gründungen fließen.
- Verluste aus der Startphase müssen bei Start-ups in Gewinnjahren sofort und nicht erst zeitverzögert steuerlich geltend gemacht werden können, damit sie in der wichtigen Wachstumsphase gestärkt und nicht geschwächt werden.
- Ankerinvestoren auf Bundes- und Landesebene für Venture-Capital-Fonds. Die KfW und die Förderbanken der Länder müssen sich intensiver an der Finanzierung von Venture-Capital-Fonds beteiligen.“

#### **Quelle:** BITKOM

Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.  
[http://www.bitkom.org/de/presse/8477\\_77319.aspx](http://www.bitkom.org/de/presse/8477_77319.aspx)

### **VC Investitionen in IT und Internet Start-ups ansteigend**

Nach Angaben des IT Branchenverbandes BITKOM sowie des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), steigen die Venture Capital Investitionen in IT- und Internet-Start-ups wieder an. Im Vergleich zum 2. Halbjahr des Vorjahres sind die Investitionen in Start-ups der Branche um 23 Mio. EUR gestiegen. Das ist ein Anstieg von rund 20%. Insgesamt flossen 138 Mio. EUR (1. Halbjahr 2012) in 157 IT-Unternehmen. Nicht verwunderlich ist, dass Investitionen in Berliner Unternehmen an der Spitze liegen. Allein 69 Mio. EUR flossen nach Berlin. Mit einem Investitionsvolumen von 36 Mio. EUR folgt Bayern auf Platz 2. Baden-Württemberg belegt zwar den dritten Platz, hat aber mit einer Invest-Summe von nur 5 Mio. EUR einen deutlichen Abstand.

#### **Quelle:** BITKOM

Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.  
[http://www.bitkom.org/de/presse/8477\\_77319.aspx](http://www.bitkom.org/de/presse/8477_77319.aspx)

**Angels kompensieren einbrechenden VC-Markt**

*Stefanie Zillikens, High-Tech Gründerfonds Management GmbH*

Business Angel gehören längst zu den wichtigsten Beteiligungskapitalgebern in der Frühphase junger Technologie-Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. In der Zusammenarbeit mit Gründern und Investoren wie dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) erfüllen sie jedoch weitaus mehr wichtige Rollen.

Neben unternehmerischem Know-how, welches sie als Coach oder Mentor in ein junges Unternehmen einbringen und damit beim operativen Aufbau unterstützen, stellen sie wichtige Netzwerke bereit und können Geschäftsbeziehungen zu Kunden oder Kooperationspartnern anbahnen. Eine besondere und immer wichtigere Bedeutung haben Business Angel mittlerweile bei Anschlussfinanzierungen, bei denen sie als Investor das notwendige Kapital sichern. In den ersten sieben Monaten des Jahres 2012 übersteigt das Investitionsvolumen von Business Angels in das Portfolio des HTGF deutlich das inländischer wie auch ausländischer VCs bei Folgefinanzierungsrunden. Bis dato haben Angels hier rund 62 Millionen Euro im Rahmen von Anschlussrunden investiert. Auch größere Finanzierungsrunden sind durchaus darstellbar. Die Finanzierungsvolumina der Angels können durch die Einbeziehung von Co-Investoren wie dem ERP-Startfonds mitunter im 7-stelligen Bereich liegen, was sie zu hervorragenden Finanzierungspartnern macht. Damit können fehlende Venture Capital Investments kompensiert werden. Auch die Bundesregierung unterstützt diesen Prozess durch den Investitionszuschuss Wagniskapital für Business-Angels.

Die zunehmende Bedeutung von Angels zeigt sich bereits seit den letzten Jahren und es besteht die Chance, dass dies der Beginn eines nachhaltigen Aufwärtstrends ist. Dies ist dann möglich, wenn die jungen Unternehmen nach erfolgreichen Exits weitere Angel Investoren hervorbringen, die ihre Erlöse wieder in junge Technologieunternehmen einbringen. Erzielt ein Unternehmen beispielsweise einen Verkaufserlös in dreistelliger Millionenhöhe kann dies eine Anzahl von zehn neuen Business Angels hervorbringen. Damit kann ein sich selbstverstärkender Prozess beginnen: Aus Gründern werden Investoren, die sich über mehrere erfolgreiche Investments oder weitere Gründungen multiplizieren. Aus dieser sehr stark wachsenden Gründungsaktivität entstehen immer mehr erfolgreiche Unternehmen, die wiederum mehr Angels hervorbringen.

Wenn sich diese Entwicklungen fortsetzen, kann das geringer werdende Volumen der Venture Capitalisten in Deutschland nicht nur durch ausländische Investoren, sondern vor allem durch Business Angels ausgeglichen werden. Vorausgesetzt, die erzielten Renditen sind positiv. Dann kann langfristig über Business Angels mehr Beteiligungskapital außerhalb der typischen Strukturen in den Markt gelangen.

## Termine

- |                   |  |
|-------------------|--|
| <b>24.10.2013</b> | München: Start-up Demo Night, evobis GmbH<br><a href="http://www.evobis.de/evobis/startupdemonight/">www.evobis.de/evobis/startupdemonight/</a>  |
| <b>05.11.2013</b> | Karlsruhe: High.Tech.Unternehmerkongress, CyberForum e.V.<br><a href="http://www.cyberforum.de/events/special-events/hightechunternehmerkongress/">http://www.cyberforum.de/events/special-events/hightechunternehmerkongress/</a> |
| <b>09.11.2013</b> | Wiesbaden: Gründermarkt, Forum KIEDRICH:<br><a href="http://www.forum-kiedrich.de">www.forum-kiedrich.de</a>   |
| <b>13.11.2013</b> | Nürnberg: ready for equity, f.u.n. netzwerk nordbayern<br><a href="http://www.netzwerk-nordbayern.de">www.netzwerk-nordbayern.de</a>   |
| <b>15.11.2013</b> | Düsseldorf: Gründergipfel NRW 2013<br><a href="http://www.gruendergipfel.nrw.de">www.gruendergipfel.nrw.de</a>   |

- 18.11.2013:** Heilbronn: Industrie 4.0 – Beteiligungen für die Zukunft, venture forum necker e.V.  
[www.venture-forum-neckar.de/de/industrie-4-0](http://www.venture-forum-neckar.de/de/industrie-4-0)
- 20.11.2013** Paderborn: BAAR Speed-Dating – Young IT trifft Investoren, Business Angels Agentur Ruhr e.V. (BAAR)  
[www.baar-ev.de](http://www.baar-ev.de)
- 05.12.2013** Berlin: Forschungssymposium Business Angel Investment Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)  
[www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)
- 06.12.2013** Berlin: Europäisches Forschungssymposium Business Angel Investment Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)  
[www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)
- 12.12.2013** Nürnberg: technology@venture, f.u.n. netzwerk nordbayern  
<http://www.netzwerk-nordbayern.de/home/info/aktuelles/investorenkonferenz-technologyventure.html>

## Buchvorstellung

### Suchmaschinen-Optimierung - Das umfassende Handbuch



Wer im Web gefunden werden will, kommt an Suchmaschinen nicht vorbei. Doch wie funktioniert eigentlich Google und Co. und vor allem wie wählt man die richtige Strategie, um eine Website für Suchmaschinen zu optimieren. Sowohl der Einsteiger, der möchte, dass seine Website überhaupt gefunden wird, als auch der Profi, der seine Trefferquote und sein Ranking bei Google und Co. verbessern will, wird in dem umfassenden Handbuch fündig und profitiert vom Praxiswissen des Autors Sebastian Erlhofer, der sich als Suchmaschinen Experte auf die Konzeption, Entwicklung und Optimierung von Websites in Hinblick auf Suchmaschinen spezialisiert hat. Der Leser erhält einen Überblick über die Suchmaschinenoptimierung. Lernt Suchmaschinen und die Funktionsweise von Google zu verstehen. Erfährt die Grundlagen zur Keyword-Recherche und die Optimierung der Website-Struktur. Im

Praxisteil erfährt er, wie man eine Website durch Onpage- und Offpage-Optimierung nach vorne bringen kann und damit das Ranking bei Google verbessert.

Im letzten Teil vermittelt der Autor das nötige Wissen, um die Optimierung auch messbar zu machen. Web Analytics, Controlling und Tracking sind nur einige Möglichkeiten, um die Optimierungsmaßnahmen zu verfolgen und zu visualisieren und damit entscheidendes Feedback zu erhalten, ob die Onpage- und Offpage-Optimierungen erfolgreich zum Ziel führen.

Ein umfangreiches Handbuch, das praxisnahes Wissen vermittelt und eine Empfehlung für alle, die eine Website oder Blog betreiben.

*Erlhofer, Sebastian: Suchmaschinen-Optimierung : Das umfassende Handbuch: Aktuell zu Google Panda und Penguin. 6. Aufl.. Bonn: Galileo Press GmbH, 2012. -ISBN 978-3-836-21898-6. S. 1-734, Preis 39,90 €*

### Unternehmenscoaching – Teamentwicklung fördern

Das Unternehmerteam ist gerade für die Investitionsentscheidung von Business Angels von entscheidender Bedeutung. Das Team muss sich mit seinen Produkten und Leistungen am Markt behaupten. Effektive Teams bilden das Herzstück jeder erfolgreichen Organisation. Der Autor, Jürgen Arnold, geht darauf ein, wie junge Unternehmen Teams aufbauen können, wie

## BANDquartal 03 - 2013

man Mitarbeiter motiviert und wie Arbeitsprozesse aufeinander abgestimmt werden. Das Fachbuch enthält wertvolle Anregungen und umsetzbare Tipps zum Teamaufbau und zur Teamentwicklung. Es eignet sich daher sowohl für Business Angels, die ihre Beteiligungsunternehmen beratend begleiten, als auch für Gründerteams, die einen Mitarbeiterstamm aufbauen müssen.

*Arnold, Jürgen: Unternehmenscoaching: Teamentwicklung fördern. 1. 1- Auflage. Burgrieden: UVIS Verlag e.K., 2013. -ISBN 978-3-938-68415-3. S. 1-308*

Hinweis: In der BANDquartal Ausgabe 01/2013 wurde bei der Buchvorstellung „Existenzgründung - Businessplan & Chancen“ von Jürgen Arnold, im Abspann versehentlich ein falscher Titel und eine falsche ISBN Nummer angegeben. Die Angaben möchten wir hiermit wie folgt korrigieren:

Arnold, Jürgen: Existenzgründung - Businessplan & Chancen - 3. Auflage, ISBN - Print: 978-3-938684-33-7, E-Book 978-3-938684-34-4

## Impressum

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

13. Jahrgang, Ausgabe 3

*Herausgeber*

*Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)*

*Dr. Ute Günther*

*Dr. Roland Kirchhof*

*Semperstr. 51*

*45138 Essen*

*Redaktion: Dipl.-oec. Jürgen Burks*

*Tel +49 201 894 15 60*

*Fax +49 201 894 15 10*

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

*BANDquartal wird kostenlos an interessierte Leser verteilt.*

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Sponsoren

