



## Women Business Angels

© Melpomene – Fotolia

### Inhalt

Editorial .....	2
<i>Dr. Ute Günther</i> It's a man's world? Einführung und Überblick .....	3
<i>Marie-Elisabeth Rusling</i> Stimulating Women Angel Investment in Europe .....	6
<i>Martina Neef</i> Assetklasse Angel Investing verstehen .....	7
<i>Claire Munck</i> Tapping into a new pool of investors - women .....	10
Interview mit Victoria Hebel „Wir haben gemerkt, wie sinnvoll ein eng gefasster Fokus ist“ .....	11
Interview mit Petra Hartjes „Ich habe gelernt, das Geschlecht nicht groß zum Thema zu machen“ .....	12
Impressum .....	14

Business Angel, das unbekannte Wesen? Bei allem, was wir über Angel Investoren insgesamt nicht wissen, scheint eines zumindest klar zu sein: sie sind zum Großteil männlich.

Das weiß sicher jeder, der Mitglied eines Business Angels Netzwerkes ist oder aber auf eigene Faust seine Investments sucht und eingeht. Auch Start-ups bleibt es nicht verborgen, wenn sie auf der Suche nach dem richtigen Fit oftmals vor mehreren Dutzend Business Angels pitchten.

Zumindest sichtbar sind weibliche Angels also häufig nicht. Aber es gibt sie! In dieser Ausgabe von BANDquartal lassen wir ausschließlich weibliche Autoren aus Deutschland und Europa zu Wort kommen, die ihre Perspektive auf das Thema erläutern.

Den Anfang macht BAND-Vorstand Ute Günther, die in ihrem Artikel „It's a man's world“ den Versuch unternimmt, die Situation in Deutschland zu analysieren und exemplarisch mit dem Vereinigten Königreich zu vergleichen.

Den gesamteuropäischen Blick auf das Thema liefert im Folgenden Marie-Elisabeth Rusling, die die

Initiativen des europäischen Business Angels Dachverbands BAE zum Thema Women Angels vorstellt.

Martina Neef plädiert in ihrem Beitrag dafür, das zunächst einmal die Assetklasse Angel Investing verstanden werden muss, bevor sich engagiert werden kann. Außerdem berichtet sie von ihren Erfahrungen und Schwerpunkten als Business Angel.

Ein Blick zu unseren Nachbarn im Westen offenbart, dass in Belgien in puncto Women Angels schon einiges geschehen und für die Zukunft noch mehr geplant ist. Claire Munck beleuchtet hier die verschiedenen Aktivitäten.

Den Abschluss dieser Ausgabe bilden zwei Interviews mit BAND akkreditierten Angels. Während Victoria Hebel sich wünscht, mehr Bankenfinanzierung mit Angel Investments kombinieren zu können, fordert Petra Hartjes, dass man hierzulande die Selbständigkeit als Alternative stärker in das potenzielle Berufsbild junger Menschen rückt.

Ich wünsche viel Freude bei der Lektüre!

Ihr Matthias Wischnewsky

BAND wird nicht müde zu betonen, dass es ein äußerst schwieriges Unterfangen ist, verlässliche Zahlen und Statistiken über den Business Angels Markt zu veröffentlichen. Gleiches gilt sicher für den Anteil weiblicher Angels unter den unternehmerischen Privatinvestoren. Nach dem Bauchgefühl gefragt, würden sicher die meisten Beobachter der Szene sagen, dass ihr Anteil gering bis sehr gering ist.

Was wir wissen: ca. 7.500 Business Angels (wohl mittlerweile eher mehr) sind aktiv in Deutschland. Wie viele davon Frauen sind, hat die maßgebliche Studie des ZEW aus dem Jahr 2014 nicht erwähnt.<sup>1</sup>

Greifen wir also auf Daten zurück, die uns BAND intern vorliegen. Von den akkreditierten Business Angels – also denen, die direkt bei BAND Mitglied sind – sind lediglich 5% weiblich.<sup>2</sup> Können wir also, in Bezug auf die Gesamtzahl des ZEW, nur mit wenigen hunderten weiblichen Business Angels in Deutschland insgesamt rechnen?

Anderes Beispiel: Der Deutsche Business Angels Tag 2016 in Nürnberg stellte mit mehr als 600 Teilnehmern einen neuen Besucherrekord auf und darf gemeinhin von sich behaupten, unter seinen Gästen einen Querschnitt der Business Angels Szene in Deutschland abzubilden. Wie sieht dieser Querschnitt in Bezug auf weibliche Teilnehmer aus? Immerhin 13% der angemeldeten Investoren (VC-Geber eingeschlossen) waren weiblich.

Schaut man sich die Mitgliedernetzwerke von BAND an, ergibt sich auch dort ein Bild, das von Männern dominiert wird. Beispiel Business Angels Agentur Ruhr (BAAR): von 30 Mitgliedern ist mit Petra Hartjes gerade eine Frau dabei (wenngleich im erweiterten Vorstand, Interview mit ihr ab S. 13). Auch die Zusammensetzung weiterer Mitgliedsnetzwerke spiegelt keineswegs ein Gleichgewicht der Geschlechter wider. Unter den 16 exemplarisch aufgeführten Mitgliedern auf der Website der Business Angels Region Stuttgart (BARS), zählt man ebenfalls eine Frau.<sup>3</sup> Beim Berliner Netzwerk, BACB e.V., findet man drei Profile weiblicher Mitglieder

auf der Website.<sup>4</sup> Diese stichprobenartige Darstellung ist in keiner Weise repräsentativ, verstärkt aber das zu Beginn angesprochene Bauchgefühl.

Festzuhalten ist, dass es wenige sichtbare Frauen gibt, die sich mit Angel Investing beschäftigen. Sicher, es gibt sehr bekannte Angel Investorinnen, die sich europaweit einen Namen gemacht haben. Zuerst fällt einem der Name Brigitte Baumanns ein, die 2015 als European Angel Investor of the Year ausgezeichnet wurde. Daneben ist sie vor allem bekannt als Gründerin von Go Beyond Investing, einer internationalen Dealplattform für Business Angels, die seit 2016 auch ein Business Angels Netzwerk in München betreibt.

Abgesehen von den Koryphäen können andere europäische Nationen aber auch gewisse Erfolge bei der Breitenwirkung verzeichnen: Bereits 2014 bemerkten Colin Mason und Tiago Botelho in ihrer Studie zu Business Angels im Vereinigten Königreich, dass der Anteil der weiblichen Angels im Vergleich zu vorherigen Befragungen stark gestiegen sei. 12% der Befragten waren 2014 weiblich, während ihr Anteil in vergleichbaren Studien der Vorjahre im niederen einstelligen Bereich blieb. Einen weiteren Beleg für den Anstieg weiblicher Business Angels in UK liefert eine Studie von 2015, die mehr als 400 individuelle Angel Investoren und 28 Business Angel Zusammenschlüsse befragt hat. Unter den befragten Investoren war der Rekordanteil von 14% weiblich; in Netzwerken lag ihr Anteil sogar bei 17%. Jetzt mag man einwenden, dass 86% Männeranteil immer noch einen gehörigen Gender Bias darstellen. Im Vergleich zu einer Studie zum UK-Markt von 2008 konstatieren die Autoren aber einen deutlichen Anstieg (damals waren es nur 7%).<sup>5</sup>

Mit diesem Trend einher ging übrigens auch eine deutliche Verjüngung der Angel Investoren in Großbritannien. Dies mag ein Faktor sein, der den höheren Anteil von Female Angels erklären mag. Schließlich ist auch die Zahl der weiblichen Führungskräfte

<sup>1</sup> Egel, Jürgen; Gottschalk, Sandra: Finanzierung von jungen Unternehmen in Deutschland durch Privatinvestoren, Mannheim, April 2014 (ZEW Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH)

<sup>2</sup> Stand: 31.05.2017

<sup>3</sup> <https://www.business-angels-region-stuttgart.de/ueber-uns/vorstand-und-mitglieder/>, zuletzt aufgerufen am 31.05.2017

<sup>4</sup> <http://www.bacb.de/mitglieder-bacb/>, zuletzt aufgerufen am 31.05.2017

<sup>5</sup> UKBAA, A Nation of Angels, 2016, via: <http://3pymgx13iq6338mm7t4caazw-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2015/09/ERC-UKBAA-CFE-Nation-of-Angels-Report.compressed.pdf>, zuletzt aufgerufen am 31.05.2017

europaweit in den letzten Jahren deutlich angestiegen; ihr Anteil betrug zuletzt 35%. Deutschland belegte mit 22% Anteil weiblicher Führungskräfte übrigens einen der hintersten Plätze.<sup>6</sup>



*Schauplatz der Verleihung des ersten Golden Aurora Awards: Der Business Angels Community Summit 2017*

Diese Zahlen legen nahe, dass das Potenzial an möglichen weiblichen Angels in Deutschland erheblich geringer ist als in anderen EU-Staaten.

Beispiel USA: Erste Ergebnisse einer Umfrage des amerikanischen Business-Angel-Verbandes ACA aus diesem Jahr zeigen interessante Trends in Bezug auf weibliche Angel Investoren. Da wäre zunächst ihr erstaunlich hoher Anteil zu nennen: Von 1.659 vollständigen Datensätzen sind 21% von Frauen ausgefüllt worden. Ein Umstand, der auch von den Verfassern der Studie überrascht kommentiert wird. Daneben wird aufgezeigt, inwiefern sich

männliche und weibliche Angels hinsichtlich ihrer Investmentkriterien unterscheiden. So legen 51% der Investorinnen Wert darauf, aus welchen Geschlechtern sich das Gründungsteam zusammensetzt, während dieser Umstand bei ihren männlichen Kollegen wenig Beachtung findet. Und während 33% der weiblichen Business Angels den „Social Impact“ eines Start-ups in dessen Bewertung mit einfließen lassen, tun dies nur 16% der Herren.<sup>7</sup>

In Deutschland fehlt es bislang an öffentlichen Best Practices oder „Galionsfiguren“: seit 2001 verleiht BAND die „Goldene Nase“ an den Business Angel des Jahres. Ausgezeichnet wird regelmäßig derjenige Angel Investor, der sein(e) Start-up(s) neben seinem Investment auch durch sein eigenes Netzwerk und sein Know-how unterstützt hat und eventuell erste Exiterfolge vorweisen kann. Die Besonderheit an der Auszeichnung ist, dass die Vorschläge zum Business Angel des Jahres grundsätzlich von den Portfoliounternehmen eingereicht werden, bevor eine Jury über den Gewinner entscheidet.

Aber: unter den 16 Gewinnern seit 2001 ist bislang keine einzige Frau ausgezeichnet worden. Das gilt es zu ändern: zu diesem Zweck hat BAND in diesem Jahr zum ersten Mal den Golden Aurora Award ausgerufen. Die Auszeichnung geht an „Europe’s Female Angel Investor of the Year“ und wird (wie die „Goldene Nase“) im Verlauf des Business Angels Community Summits am 23. und 24. August 2017 in Berlin verliehen. Lesen Sie mehr zum Award auf der Folgeseite.

Zusammen mit den in dieser Ausgabe versammelten Initiativen und engagierten weiblichen Angels erhofft sich BAND davon eine Initialzündung für die Sichtbarkeit von weiblichen Business Angels in ganz Europa!



**Dr. Ute Günther** ist seit 2001 Co-Vorsitzende von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) und in dieser Eigenschaft auch Vice-President von Business Angels Europe (BAE). Sie hat Philosophie, Romanistik und Erziehungswissenschaft an der Ruhr Universität Bochum und der Sorbonne in Paris studiert und in Philosophie promoviert. Sie war in Forschung und Lehre tätig an den Universitäten Bochum, Essen, Trier und Vallendar. Parallel dazu entwickelte sie Infrastrukturprojekte im Bereich Innovation und Qualifizierung, seit Mitte der neunziger Jahre vorwiegend im Ruhrgebiet. Auf dieser eher regionalen Ebene ist sie heute noch tätig als Geschäftsführendes Vorstandsmitglied von pro Ruhrgebiet e. V. (VpR), Vorstand der Business Angels Agentur Ruhr e. V. (BAAR) und Geschäftsführerin der Startbahn Ruhr GmbH.

<sup>6</sup> [https://ec.europa.eu/germany/news/frauen-f%C3%BChrungspositionen-deutschland-im-eu-vergleich-weit-hinten\\_de](https://ec.europa.eu/germany/news/frauen-f%C3%BChrungspositionen-deutschland-im-eu-vergleich-weit-hinten_de), zuletzt aufgerufen am 31.05.2017

<sup>7</sup> Vgl. THE AMERICAN ANGEL, Early Results of Survey abzurufen unter dem Link: [http://docs.wixstatic.com/ugd/ecd9be\\_8e208b2da3e343509cd4957fb9521b27.pdf](http://docs.wixstatic.com/ugd/ecd9be_8e208b2da3e343509cd4957fb9521b27.pdf) via <http://www.theamericanangel.org/>, zuletzt aufgerufen am 14.07.2017

## The first-ever Golden Aurora for “Europe’s Female Angel Investor of the year”

The angel investment ecosystem has been on a steady rise throughout Europe in recent years. However, women entrepreneurs acting as business angels still seem to be somewhat underrepresented. Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) wants to put an end to that and shed light on the important contributions of Female Angels to the economy by awarding the first-ever European Female Angel of the Year with the Golden Aurora Award.

### Who is eligible to be nominated?

Any active female angel investor with a permanent residence in Europe is eligible to be nominated. The winner of the first-ever Golden Aurora will be expected to serve as an ambassador for Female Angels in Europe since it is a clear objective of BAND to motivate more women to become angel investors.

### Who can nominate?

The investor is to be nominated by anyone, be it one of her portfolio start-ups or a colleague. The nomination should answer the following questions: how does she support start-ups, both in terms of financing and entrepreneurial backing? What is special about working with her?

How do I nominate my angel?

The nominations can be supplied via e-mail until **July 31st, 2017** to Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND): [guenther@business-angels.de](mailto:guenther@business-angels.de)

A jury of experienced angel investors and distinguished players of the ecosystem all over Europe will decide on the winner. The ceremony will be held during the „Business Angel Community Summit 2017“ on August 23rd/24th in Berlin.

*Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) is the national federation of the business angels market in Germany. It has been awarding the German Business Angel of the Year with the “Goldene Nase” since 2001.*

phone +49 201 89415-12 | mail: [guenther@business-angels.de](mailto:guenther@business-angels.de) | [www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Sponsoren:



### Why Golden Aurora?

*In Roman mythology, Aurora opens the gates of the sky to allow the sun to rise. Female Angels also open gates for their start-ups that may result in golden opportunities. Also, the award is able to shed light on the contributions of Female Angels like Aurora sheds light every dawn.*

## Stimulating Women Angel Investment in Europe

Whether it is experience or gut feeling, many experts focusing on early stage investment ecosystems would stress that the limited share of women angel investors can and must be overcome to boost entrepreneurship in Europe.

Figures to date show that up to 11% of members in Business Angels networks happen to be female investors. Yet, in most EU countries, levels are considerably lower and figures are always difficult to get as few networks have dedicated women clubs or even specific activities.

Although a recent poll in France proved that women investors wanted to become angels because they were interested in innovation and technologies, beyond the expected “classic” (or cliché?) sectors covering education, food, fashion and beauty, numerous testimonials among our membership point indeed towards constraints – self-imposed or not, that female investors, actually and potentially, do experience. These constraints are precisely what the WOMEN ANGELS FOR EUROPE’s ENTREPRENEURS EU-funded programme (WA4E) aims to address. Started in January this year, the project runs over two years. It is coordinated by BUSINESS ANGELS EUROPE, the European confederation for angel investing which members have committed to act and promote angel investment and women BAs specifically. The project, designed to unlock female investment, is building a tailor-made programme to be adapted country by country with the help and expertise of 7 partners experienced in angel investment, start-up / scale-up finance and accompaniment, and women entrepreneurship in particular:

- Angel Academe with the support of UKBAA in the UK
- Be Angels in Belgium
- Femmes Business Angels in France
- IBAN in Italy
- IESE angel network in Spain
- Women Win Win (a female entrepreneurship support network) in Portugal.

BAE’s partners bring in local knowledge, expertise and contacts; they contribute to the design of the overall project and its adaptation to market. They

are responsible for engaging key stakeholders in their country, communicating and delivering on promotion, events, training and pitching events. They play a key role in shaping the project right while ensuring local integration and effectiveness, securing relevant support and partnerships.

Overall, the project should increase the number of Women Business Angels in Europe by 10% and generate 2.5 m fresh European investment in start-ups with 30+ new projects financed in the 6 countries.

WA4E works both ways: looking at female investors and entrepreneurs – supply and demand side. While supporting access to angel investment for women, it also provides improved deals by working with entrepreneurs on their proposals and pitches.

How? WA4E will deploy awareness raising, training and mentoring actions (event based and online) to reach out to over 3000 women, identify, engage, coach and accompany women business angels, both new and already active. On the demand side, the programme will engage with 480+ women entrepreneurs wishing to access early finance, improving their pitch. It should provide 200+ quality deal opportunities to women angels and facilitate 30 deals.

A sound knowledge and market intelligence basis is being built from the start via a large survey running now to identify the constraints and limitations specific to women angel investment (interviews will take place with 350-500 women). Results of this research will shape the whole programme, allowing to adapt toolkits and events for a truly tailor-made approach to support women angels and entrepreneurs.

To ensure sustainability, the project will form a community of Women Angels, run an Ambassadors’ Club and launch an Annual Women Investor Forum. At least 30 key stakeholders will be involved in each country.

Results and products will be made available on BAE website [www.businessangelseurope.com](http://www.businessangelseurope.com)

as well as shared via the essential WeGate Commission website dedicated to female entrepreneurship [www.wegate.eu](http://www.wegate.eu).

Specific outputs that may be of interest to German angel investors and entrepreneurs will include:

- New research and data on women angel investment – figures and analysis of limitations, barriers, recommendations for action
- New conceptual and practical tools, drawing from best practices, experiences and knowledge across Europe, accessible on and off line, notably:
- training modules to improve presence and action of women in business angel investment
- training modules to improve competences and skills of women entrepreneurs seeking finance
- Additional networking and deal opportunities
- Access to dedicated training and coaching events
- Selective pitching events providing cross-border investment opportunities
- Access to women angels' clubs / investor forum project events
- Access to all EC projects results related to early stage finance and women entrepreneurship
- Contacts with other European stakeholders involved in stimulating angel investment
- Contacts with policy makers via BAE and its partners in the 6 countries and at EU level.



**Marie-Elisabeth Rusling** runs BAE's representation office to the EU since January 2017. For over 20 years she has been a sherpa for European businesses eager to better understand European affairs and work together with European institutions to make the EU a better business & investment place. Prior to establishing her consulting company, she was a director at Eurochambres and at CCI France in Brussels. She holds Masters degrees in International Management and Literature and Languages from ESCP EUROPE Business School (DiplomKauffrau) and La Sorbonne University. She has lived and worked in Austria, Germany, France and the UK.

Martina Neef

## Assetklasse Angel Investing verstehen

Oft werde ich danach gefragt, mich dafür einzusetzen, dass sich mehr weibliche Business Angels in Deutschland engagieren. Ich freue mich, dass damit die Diskussion angeregt wird, sodass sich mehr Frauen mit dem Thema Investieren auseinandersetzen. Grundsätzlich halte ich es für vorrangig, dass sich Frauen mit dem Thema vertraut machen sollten, damit sie die Assetklasse „Business Angel Investments“ richtig für sich analysieren können.

### Meine persönliche Motivation

Persönlich investiere ich seit 2008 in Start-ups. Damals war das Business Angel Engagement in Deutschland deutlich kleiner als heute und der Zugang zu Kapital für Start-ups sehr schwierig. Daher fielen erste Bewertungen deutlich niedriger aus als im heutigen Vergleich, was einen sehr attraktiven Einstieg gewährleistete.

Nun muss man auf der anderen Seite bedenken, dass zu der Zeit oft auch die Folgefinanzierung

nicht einfach war und oftmals von den Business Angels selbst getragen wurde, in einer Phase, in der heute bereits institutionelle Investoren eintreten. Damals waren Private Equity Investments allgemein und Corporate und andere institutionelle Investoren in den frühen Phasen deutlich zurückhaltender bzw. kaum bis gar nicht vorhanden.

Erstinvestments hatten damit eine sehr hohe Rendite und konnten die Investments in weniger erfolgreiche Start-ups relativieren. Für mich war und ist immer noch das Investieren in Start-ups eine Abwägung des Returns der Assetklasse zum Risiko und der Liquidität, die sich verglichen mit anderen Investmentvehikeln bietet. Mein Vergleich waren zu diesem Zeitpunkt Aktien, in die ich seit 1997 investiere. Heute vergleiche ich meine Investmentmöglichkeiten in Start-ups auch mit anderen Möglichkeiten und Assetklassen und entscheide entsprechend. Im Falle eines Investments in ein Start-up schaue ich, welchen Mehrwert ich durch mein Netzwerk, Wissen und Engagement bringen kann, und wie dies das Start-up unterstützt, also inwieweit die anderen Investoren und ich zur Wertsteigerung beitragen können.

### **Mein Fokus: Nachhaltigkeit weit definiert**

Technologie ist für mich seit jeher ein spannendes Feld, was wahrscheinlich daran liegt, dass ich selber gelernte Maschinenbauingenieurin bin und ein Faible aber auch das auch Verständnis dafür habe, was dort an Leistung und Innovation hervorgebracht wird.

Aus diesem Grunde interessieren mich Technologien von Elektrotechnik, Robotics über Energieeinsparungen bis hin zu effizienzsteigernden Technologien, Maschinen und Produktion. Für mich sind nachhaltige Technologien solche, die entweder Energie einsparen oder umweltverträgliche Stoffe nutzen anstatt umweltverunreinigende. Dazu gibt es Technologien wie Robotics, die die Produktivität von etwa Ärzten und Pflägern im Gesundheitsbereich erhöhen und somit den steigenden Anforderungen in diesem Bereich entgegenreten. Es gibt zahlreiche Beispiele an fantastischen Lösungen und guten Leuten, die hier wirklich Großartiges entwickeln.

Die Ansätze, nach denen ich schaue, sind zusammengefasst: Produktivitätssteigerung, Energieeinsparung, Energiegewinnung, Ressourceneinspa-

rung und nachhaltige Ressourcennutzung, Vereinfachung von Handhabung, bessere Übertragung. Die Spanne ist weitreichend, wie Nachhaltigkeit für mich definierbar ist.

### **Entrepreneurship in die Schulen bringen**

Rock it Biz ist eine gemeinnützige Organisation, die ich 2010 mit dem Ziel gegründet habe, Kindern und Jugendlichen Unternehmergeist näher zu bringen. Heute gibt es zahlreiche weitere Initiativen von Gründerinnen und Gründern, die sich durch ihr ehrenamtliches Engagement bei uns haben inspirieren lassen und eigene Projekte in diesem Bereich angestoßen haben. Als Rock it Biz startete, war Unternehmertum in der Schule noch ein eher schwieriges Thema und so war es wirklich Pionierarbeit, Schulen sowie Lehrerinnen und Lehrer für dieses Thema zu begeistern. In unserem Programm, das durch Spenden von Unternehmern und Business Angels getragen wird, geht es vorrangig darum, Kindern Unternehmergeist zu vermitteln. Sie lernen, diese Einstellung für sich zu nutzen, sei es in einem eigenen Unternehmen oder einfach in der Form, dass sie die Gewissheit erlangt haben, ihr eigenes Leben in die Hand nehmen zu können und die Erfahrung gemacht haben, dass ihnen die Türen offenstehen und sie allein oder mit Hilfe von anderen etwas Positives gestalten können. Denn im Rock it Biz Programm durchlaufen Schülerinnen und Schüler der Jahrgangsstufe 5 bis 10 bundesweit die Phasen eines Start-ups und erlernen vor allem die Softskills und Future Workskills, die man braucht, um etwas auf die Beine zu stellen. Vermittelt wird aber auch das Wissen, wie man eine Idee in ein wirkliches Produkt umsetzt.

Ich finde es einfach wichtig, dass Kinder so früh wie möglich die Erfahrung machen, dass sie das Zeug haben, etwas Echtes, Großartiges auf die Beine zu stellen. Dass sie, wenn sie nicht alles oder alle Fächer meistern können, sich mit anderen zusammenschließen können, ja, dass sie als gutes Team alles schaffen können. Dies sind auch immer wieder die Punkte, die die Schüler uns als positiv erlebtes Feedback nach dem Programm geben. Außerdem bin ich der Meinung, Kinder und Jugendliche sollten eine wichtige Erfahrung frühzeitig erleben. Nämlich die, dass es eine weitere Berufsoption anstelle eines Angestelltenverhältnisses gibt: Unternehmertum.

## Mehr weibliche Business Angels?

Damit es mehr weibliche Business Angels gibt, sollten Frauen vor allem sehr firm im Thema Investieren sein und sich damit gründlich auseinandersetzen. Das Thema Business Angel Investment sollte sehr klar als eine Assetklasse betrachtet und analysiert werden. Es ist wichtig, viele Fragen für sich zu beantworten, bevor man dort investiert, zum Beispiel:

Was bedarf es in diesem Bereich und wie sieht der Return im Vergleich zu anderen Assetklassen vor allem im Hinblick auf Risiko und Liquidität aus?

Besteht die finanzielle Kapazität, fünf bis zehn Investments zu tätigen?

Hat man die finanziellen Mittel, diese Investments nachzufinanzieren?

Hat man ein Verständnis für die reale Bewertung des Werts eines Start-ups?

Welchen Return erwartet man pro Investment?

Ist dieser so hoch, dass er Ausfälle oder schwache Entwicklungen von ein oder mehreren der anderen Investments mittragen kann?

Hat man die zeitliche Kapazität, sich mit seinem Netzwerk zu engagieren und das Start-up nach vorne zu bringen?

Hat man einen Überblick und Verständnis zur Vertragsgestaltung für sich und auch für einen zukünftigen Verkauf?

Was passiert, wenn alle Investments nur einen schwachen Return bringen oder es eine spätere Downround gibt?

Hat man eingeplant, dass das Geld, das man investiert, auf viele Jahre gebunden ist?

Und vor allem, kann man Ausfälle verkraften?

Ich denke, es ist wichtig, dass die potentiellen Investorinnen diese und viele andere Fragen für sich beantworten können und vor allem den Vergleich mit anderen Investmentmöglichkeiten für sich bewerten können. Denn selbst das Investment in einen Leap, der von vielen als sehr risikoreich betrachtet wird, erlaubt es, einen Stop-Loss einzusetzen, so dass man sich vor einem Ausfall absichern oder liquidieren kann, wenn man das Geld wieder benötigt. Diese Dinge sind mit Business Angel Investments nicht möglich. Daher halte ich eine intensive Auseinandersetzung zum Thema Assetklassen und Investitionen für eine wichtige Grundlage für erfolgreiche Business Angel Investitionen von Frauen.



**Martina Neef** ist Business Angel und Investorin, die in mehreren Start-ups im Bereich Technologie, Internet und Nachhaltigkeit wie z.B. Mr. Spex und Fyber engagiert war und ist. Ihre gemeinnützige Stiftungs-GmbH Rock it Biz hilft Kindern, Unternehmertum zu lernen und befähigt Lehrer, unternehmerische Einstellungen in Kindern zu zünden und ihnen die notwendigen Haltungen und Fähigkeiten zu vermitteln. Sie hat sich in mehreren Aufsichts- und Beiräten von gemeinnützigen, sozialen und künstlerischen Organisationen betätigt. Bevor Martina Neef ihre eigenen Firmen und Aktivitäten startete, hat sie als Projektdirektorin verschiedenste Marketing Events und Kampagnen in den Vereinigten Staaten, Latein Amerika und Europa verantwortet. Sie ist Diplom-Ingenieurin und studierte Business Administration und Marketing.

## Tapping into a new pool of investors - women

Compared to other European countries, one could say that Belgium's business angel activity is not proportional to the size of its country. Indeed, with only two active networks set up respectively 12 to 17 years ago, Belgian angels have poured € 5.6m into 40 companies in 2016 alone.

Angel investing is a long-standing tradition in Belgium, probably due to a very structured and professional business angel group landscape. Be Angels and BAN Vlaanderen have relentlessly built a culture for angel investing through awareness raising, business angel days, matching events, business plan competitions and so on. Both networks are part of Europe's most active clubs, and members of the Business Angels Europe Club which started out in 2014 to help these advanced groups share good practices across Europe and to help investee companies to go across borders.

One of the good practices to be shared among groups is the ways in which organisations can build a diversified angel community. Indeed, whereas a few years ago business angels were frequently assimilated to retired old males, interest in investing in the real economy has been coming from all sorts of individuals in the last 5 years, including persons of a younger age and with wealth in construction rather than already constituted. Due to this high interest, spurred by spotlights on the importance of alternative sources of financing and a start-up hype, business angel networks have been encouraged to develop new tools and services to recruit angels from so-called "untapped" groups of potential investors.

One of the most important untapped groups is that of women angel investors. Indeed, in Europe it is estimated that only about 5% of members of angel groups are women. This is not surprising given the slow growth in the number of women entrepreneurs and board members. However, this is definitely a growing trend, and women now own a significant part of the wealth in developed economies.

Previous European studies have shown that women need special attention if they are to be attracted to angel activity. Indeed, they tend to be more risk-averse, to have very busy agendas including professional and personal commitments, and do require

significant amounts of training before starting any type of activity.

When studying these elements in 2012, Be Angels realised that unfortunately it was not an exception to those poor statistics, with at the time 3% of women investors members with little to no investment engagement. With a strong willingness to diversify its angel community, to the benefit of the whole group and to the entrepreneurs who would enjoy more diversity, Be Angels set up the Women Business Angels Club. The objective of having a separate branding was to send a strong message to both women entrepreneurs and women investors concerning Be Angel's commitment to this initiative. In order to ensure that women would not only join the network but also invest, Be Angels set up the following:

- A diversified selection committee
- Participation in awareness raising events organised by female entrepreneur organisations
- Creation of several training programmes, encompassing different aspects of the activity of the business angel and the life-cycle of an investee company
- Joined forces with Go Beyond Investing, an international platform of services for angel investors, to set up "Investment Groups" where 20 individuals would have a minimum commitment of 10.000€ during the year and benefit from coaching from experienced angels, training and would decide together to invest through a pooled vehicle in 3 companies during the year.
- Set up co-investment vehicles using a new fiscal incentive set up by the federal government in 2015 for more passive profile (Tax shelter for Start-ups).

Five years after the launch, Be Angels can count around 10% of female business angel members out of a growing angel community of 180 members (120 in 2012). More importantly, these female investors are active members of the group and co-invest with the other members. The only activity that is reserved to women is a "debrief lunch" which we organise every month at one of the members' houses to get to know each other and to exchange views on the presented deals in an informal setting.

However, so much more needs to be done in order to really tap into this untapped pool of investors, as women are extremely interested in becoming angel investors, provided we can find ways for them to get involved starting with smaller amounts, catering for less time availability, and so on.

This is why, in early 2017, Be Angels has joined a European Consortium called “Women Angels for Europe’s Entrepreneurs” involving organisations from six European countries and dedicated to significantly increasing the number of women entrepreneurs and investors in Europe in the next 24 months. This consortium is supported by the European Commission which is also behind a European platform of resources for women angels and entrepreneurs called the WEGATE – Gateway for Women’s Entrepreneurship.

The consortium will enable the different partner organisations, including Europe’s first and very successful women only angel network called Femmes Business Angels, based in France, to share good practices when it comes to attracting more women

to the business angel market. Together, we will organise awareness raising, training activities, and provide tools to ensure that women actually become active and - why not? - serial angel investors.

The first step will be the dissemination of a survey targeted to high net worth individuals to understand the challenges perceived to become angel investors.

While Germany is not included in the 6 countries of the project, we will evidently seek to involve BAND as a founding member of Business Angels Europe, the coordinator of the project, to promote the survey and possibly organise some activities with consortium members around the topic of female angel investing in the future.

We will not be too many to face this great challenge, which will only lead to more individuals investing their own money and time into the real economy, and more entrepreneurs supported in their ventures.

#### Autor



**Claire Munck** is Chief Executive Officer and Director at Be Angels, a business angel group set up in 1999 and based in Belgium. Be Angels is one of Europe’s largest and most active groups. Claire’s key responsibilities include business development, recruitment of new investors, deal making, and management of the women’s angel group she created in 2012 as a subsidiary of Be Angels. In 2013, Claire joined the Board of Business Angels Europe, Europe’s confederation for angel investing gathering Europe’s strongest national federations of angel groups. She oversees Global Strategy and chairs the Business Angels Europe Club for Europe’s most active angel groups. She is a founding Executive Committee member of the Global Business Angel Network, set up by the Global Entrepreneurship Network powered by the Kauffman Foundation in the USA. Claire started making angel investments of her own in 2013, having a portfolio of 6 companies to date. She is an alumni of McGill University Canada and Free University of Brussels.

Drei Fragen – drei Antworten mit Victoria Hebel

## „Wir haben gemerkt, wie sinnvoll ein eng gefasster Fokus ist“

*Sie investieren vor allem im Bereich Food and Beverage: Warum fokussieren Sie sich gerade auf diese Branche?*

Neben Food und Beverage haben wir – und damit meine ich meinen Mann und mich – auch die Ausrichtung in die Gastronomie. In erster Linie ist es eine Affinität, ein großes Interesse und eine Leidenschaft, die wir auch privat leben. Hinzu kommt, dass

wir unbedingt einen Fokus gesucht haben, um Synergien nutzen zu können. Wir haben in den eineinhalb Jahren, in denen wir bereits intensiv an diesem Thema arbeiten, sehr viel gelernt, sehr viele wertvolle Kontakte knüpfen können. Genau daran merken wir, wie sinnvoll ein enger gefasster Fokus ist.

*Wie schätzen Sie die Rahmenbedingungen der Start-up Finanzierung in Deutschland ein? Wenn Sie einen Wunsch hätten, was sich ändern soll, was wäre es?*

Wir nehmen verbesserte Rahmenbedingungen für Investoren wahr. Das BAFA mit seiner Bezuschussung von Wagniskapital für Investoren, welche in junge innovative Unternehmen investieren, ist ein sehr wertvoller Baustein für Investoren. Es gibt weiterhin sehr gute Förderprogramme.

Was wir uns wünschen würden, wäre die Möglichkeit, auch mehr Bankenfinanzierungen mit einbinden zu können.

*Was waren der beste und der schlechteste Pitch von einem Start-up, den Sie erlebt haben?*

Der schlechteste Pitch hat uns über 4 Monate beschäftigt. Auf den ersten Blick waren wir begeistert. Innerhalb der Prüfung haben wir festgestellt, dass

keine aufgelegte Zahl stimmte. Mit jedem Nachfragen wurden die Zahlen schlechter und Erwähnenswertes wurde vom Team nicht selbst angesprochen. Hinzu kam, dass das Team den kaufmännischen Überblick verloren hatte. Dies war einer unserer ersten Fälle, die wir geprüft haben. Mit dieser Erfahrung sind wir heute viel schneller in den Prüfungsprozessen, auch sind wir viel kritischer geworden.

Der beste Pitch war ein Unternehmen, das uns fachlich überzeugt hat, es steckte in seinen Zahlen, hatte Branchenerfahrung und war bereits sehr gut aufgestellt. Für uns war das Start-up jedoch schon so weit, dass für uns eine Investition nicht in Frage kam. Wir stehen aber immer noch im Austausch und helfen uns, wenn es passt.

#### Autor



**Victoria Hebel** ist Geschäftsführerin der Primera Beteiligungsgesellschaft mbH. Sie hat mehr als zehn Jahre Fach- und Führungserfahrung in der Druck- und Verpackungsindustrie. Hier hat sie in diversen Tochtergesellschaften eines mittelständischen Konzerns unterschiedliche Positionen innegehabt, zuletzt als kaufmännische Leiterin eines internationalen Händlers für Kaschier- und Verpackungsfolien. Ihre Kompetenzen im Marketing, Vertrieb und Kundenbetreuung bringt die Diplom-Kauffrau heute in die Beteiligungen ein.

Drei Fragen – drei Antworten mit Petra Hartjes

### **„Ich habe gelernt, das Geschlecht nicht groß zum Thema zu machen“**

*Was muss frau als Business Angel mitbringen, worauf gilt es zu achten?*

Da sollte man meiner Ansicht nach nicht nach Geschlecht differenzieren. Als Frau muss man als Business Angel dasselbe mitbringen wie als Mann: die Bereitschaft, in risikoaffine Beteiligungen zu investieren, Fachkompetenz in Bezug auf unternehmerische Aktivitäten - evtl. auch auf die spezifischen Belange des Start-ups, die Fähigkeit, junge Unternehmer zu coachen, für sich und ihr junges Unternehmen gute Entscheidungen zu treffen. Ich habe schon in meinem Berufsleben gelernt, das Geschlecht nicht groß zum Thema zu machen. Wenn es um das Verhältnis zu anderen Business Angels geht: Vielleicht muss man als Frau ein Stück mehr Selbstbewusstsein mitbringen, um gerade von der älteren männlichen Generation von Angels ernst genommen zu werden. Mein Eindruck ist nämlich, dass ein Großteil der klassischen Business Angels,

die in Netzwerken aktiv sind, eine Frau als Business Angel zunächst einmal prüfend anschauen. Bei den Gründern wie auch bei jüngeren Business Angels konnte ich das bislang weniger feststellen. Diese Art der Vorprüfung wird es in der jüngeren Generation von Angel Investoren – wie allgemein im Berufsleben – wohl auch nicht mehr geben.

*Mit welchen neuen Konzepten kann ein Start-up Sie überzeugen? Gibt es für Sie vornherein Ausschlusskriterien?*

Mir reichen die gängigen Kriterien: ein stimmiges und nachvollziehbares Geschäftskonzept, das ich auch nachprüfen kann (z.B. über eigene Recherche). Das Geschäftskonzept muss nicht behauptet, sondern argumentiert und begründet sein. Dazu gehört auch eine realistische Beurteilung der Wettbewerbssituation und damit Einschätzung der eigenen Marktchancen und Marktpositionierung.

Ich weiß nicht, ob ich von „neuen“ Konzepten überzeugt werden muss. Ein Unternehmen kann durchaus auch mit einem intelligenten Me-Too-Konzept erfolgreich sein. Wichtig ist hier, dass man in einem wachsenden Markt operiert. Bei einem stagnierenden oder schrumpfenden Markt ist es deutlich schwieriger bis unmöglich, mit so einem Konzept Erfolg zu haben. Wenn der Markt aber wächst, kann man als Start-up vom Marktwachstum profitieren und es unter Umständen vermeiden, in einen Verdrängungswettbewerb zu treten. Verdrängung von Wettbewerb ist für Start-ups ohnehin nicht machbar, einfach, weil die finanziellen Mittel fehlen.

Darüber hinaus sollte das Unternehmerteam so ausgestattet sein, dass nicht nur der technische Teil des Start-ups, sondern auch der Umsetzungsteil abdeckbar erscheint (ob es wirklich so ist, weiß man ohnehin erst hinterher). Die üblichen Schwächen sind hier vor allem das Entwickeln und Umsetzen einer Vertriebsstrategie und das Ausbalancieren fehlenden Kapitals für eine Marketingstrategie durch intelligent skalierbare Maßnahmen.

Wichtig erscheint mir außerdem eine runde Finanzierungsstrategie, die es dem Start-up ermöglicht, am Markt zu arbeiten, statt ständig nach neuem Kapital suchen zu müssen. Das setzt voraus, dass es einen realistischen Finanzplan gibt, dessen Annahmen und Ergebnisse einer Sensitivitätsüberprüfung standhalten. Als Business Angel will ich natürlich vermeiden, dass das Start-up zu früh in die Situation gelangt, sich mit der Nachfinanzierung beschäftigen zu müssen, bevor man etwa neue Investoren für eine Folgerunde mit einem positiven „Track Record“

überzeugen kann. Dann steht man vor der Situation, die entweder das Aus des Unternehmens bedeuten kann oder in der sich die bisherigen Investoren gezwungen sehen, nach- bzw. zwischen zu finanzieren. Dass ich Kapital einplane, um mich in der Folgerunde zu beteiligen, ist die eine Sache. Ich möchte aber nicht vor der Situation stehen, nachfinanzieren zu müssen.

*Wie kann Ihrer Meinung nach die Gründungszahl von innovativen Unternehmen in Deutschland gesteigert werden?*

Um zunächst einmal die Gründungszahl von Unternehmen zu steigern, muss man die Selbständigkeit als Alternative stärker in das potenzielle Berufsbild junger Menschen rücken. Damit einher geht die Förderung eines intensivierten Kontakts zu örtlichen Unternehmen. Ich habe selbst die Erfahrung gemacht, dass das Thema Selbständigkeit bei Schülerinnen und Schülern durchaus gut ankommt, wenn man mit ihnen darüber diskutiert und ihnen die Wege dahin näherbringt.

Was die Innovation angeht, so sollte der Innovationsbegriff weiter gefasst werden und klarer herausstellen, dass hiermit nicht nur neue Produkte, sondern auch bessere Services, günstigere Produktions- oder Servicekosten etc. gemeint sind. Für mich ist Innovation neben der „technischen Überraschung“ auch alles, was eine Verbesserung oder Alternative von Bekanntem darstellt. Das ist vielleicht nicht so „juicy“, verspricht aber auch gute Chancen: solange der Markt wächst, entwickelt es sich durchaus auch gut in diesem wachsenden Markt.

#### Autor



**Petra Hartjes** ist seit mehr als fünf Jahren als Business Angel bei BAAR e.V. in Essen aktiv. Davor war sie 30 Jahre in der Nahrungs- und Genussmittelindustrie tätig und hatte dort verschiedene Funktionen inne, wobei sie das gesamte kaufmännische Spektrum wie strategische Planung, Einkauf, IT und Mergers & Akquisition abgedeckt hat. Ihr Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Universität Münster schloss sie als Diplom-Kaufmann ab.

## Die nächste Ausgabe von BANDquartal

---

BANDquartal 3, 2017 wird im September 2017 erscheinen.

### Impressum

BANDquartal: Online-Magazin, erscheint vierteljährlich

Ausgabe 1-2, 2017

#### Redaktion

Matthias Wischnewsky, M.A.

#### Herausgeber

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

Dr. Ute Günther

Dr. Roland Kirchof

Semperstr. 51

45138 Essen

Telefon +49 201 894 15 60

Fax +49 201 894 15 10

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

Web [www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)

BANDquartal wird kostenlos an einen interessierten Leserkreis verteilt.

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Sponsoren:

