



THEMA
IM FOKUS

Dezember 2020

Insights Angel Investing in Deutschland 2020

100 Angels Profile & mehr

2020er Befragung der BAND akkreditierten Business Angels

Ute Günther / Roland Kirchof

BAND porträtiert 100 Angels – ihr Portfolio und ihr Investitionsverhalten

Mehr Deals, aber die Investitionssumme ist gesunken, mittlere Ticketgrößen dominieren, die massive Gewichtsverlagerung hin zu Folgefinanzierungen setzt sich unvermindert fort, ebenso der Trend zu einem Branchenfokus. Die Portfoliengröße bleibt stabil, die Zahl der Angels, die „solitär“ unterwegs sind, also nicht in einem Syndikat investieren, wächst weiter. INVEST ist längst eine feste Größe im Markt, kaum ein Angel, der nicht prüft, ob der neue Deal INVEST förderfähig wäre. Die Standardvertragswerke des „German Standards Setting Instituts“ (GESSI) sind bekannt, deren Nutzerzahlen steigen, Diversität und Nachhaltigkeit gewinnen an Bedeutung, aber - und das ist ein großes ABER, die Exitbilanz hat sich nochmals deutlich verschlechtert.

Befragungsdesign

Im Sommer 2020 hat Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) die bei BAND akkreditierten Business Angels zu ihren Angels Aktivitäten in 2019 befragt. Die Messlatte lag hoch: Als Zielgröße war – ebenso wie in 2018 – die „magische“ Zahl von 100 ausgefüllten Fragebögen avisiert, wohl wissend, dass das mehr als optimistisch ist angesichts der Tatsache, dass viele Angels nicht bereit sind, Investmentdetails, auch wenn Vertraulichkeit zugesichert ist, preis zu geben.

Umso mehr sind wir allen bei BAND akkreditierten Angels, die sich an der 2020er Befragung beteiligt haben, zu großem Dank verpflichtet, nicht nur aber auch, weil es auch in diesem Jahr tatsächlich wieder gelungen ist, Antworten von 100 Angels zu erhalten. Damit ist es erstmals möglich, das Verhalten von 100 Angels in zwei aufeinanderfolgenden Jahren im Vergleich detailliert zu analysieren. Es kann gezeigt werden, wie sich Trends entwickeln, welche Dynamik im Markt ist, welche Defizite sich verschärfen, wo Stellschrauben neu zu justieren sind.



Nochmals: Es handelt sich bei den im Folgenden genannten Zahlen und Fakten nicht um eine Hochrechnung als eine geschätzte Extrapolation eines Gesamtergebnisses aus dem Teilergebnis der 100 ausgefüllten Fragebögen, sondern exakt um die Quintessenz aus 100 Portraits BAND akkreditierter Angels. In 2019 wurden von den 100 Angels insgesamt 197 Deals getätigt, das sind 20% mehr als in 2018. Allerdings floss deutlich weniger Kapital als in 2018 und auch die Zahl der inaktiven Angels ist deutlich angestiegen.

Investitionssumme

100 akkreditierte Angels in BAND haben in 2019 insgesamt 22.715.164 Euro investiert. Das ist im Vergleich zu 2018 (30.528.500 Euro Investitionssumme) rund ein Viertel weniger. Auch die Zahl der inaktiven Angels ist gestiegen: In 2018 gaben 12% der Angels an, im Jahresverlauf keine Investition getätigt und stattdessen das bestehende Portfolio betreut zu haben. In 2019 waren das mit 25% doppelt so viele.

Nehmen wir die getätigten Deals in den Blick: In 2019 wurden von den 100 Angels insgesamt

- 197 Beteiligungen (Erst- und Folgeinvestments) mit einer
- durchschnittlichen Investitionssumme von 115.305 Euro pro Deal eingegangen.

Das sind 20% mehr Deals als im Vorjahr. In 2018 waren es 157 neue Beteiligungen, allerdings lag die durchschnittliche Investitionssumme mit 194.449 Euro pro Deal deutlich höher, nahezu 80% höher.

Werfen wir einen Blick auf die Investitionen jedes einzelnen Angels und berücksichtigen wir nur diejenigen, die im jeweiligen Jahr aktiv investiert bzw. die Höhe ihres Investments exakt angegeben haben, nähern sich die Zahlen wieder an. In 2018 lag der Durchschnitt des jährlichen Investments pro aktivem Angel Investor bei 372.298 Euro und in 2019 bei 334.047 Euro, also nur knapp 10% unter dem Wert des Jahres 2018, was eine nur geringfügige Abweichung darstellt und den vorsichtigen Schluss zulässt, dass der finanzielle Rahmen, den Angel Investoren jährlich für Angel Investing bereithalten bzw. in ihr Portfolio investieren, eine in etwa feste Größe bleibt.

Dazu ein Blick auf einen direkten 2018/2019er Vergleich, der möglich ist, weil unter den 100 akkreditierten Angels in BAND, die in 2020 geantwortet haben, exakt 62 Angels waren, die sich bereits im Vorjahr an der Befragung beteiligt haben. Damit liegen erstmals Daten vor, die die einzigartige Möglichkeit bieten, im Kontext der BAND akkreditierten Angels in eine Langzeitstudie eintreten zu können, anhand derer sich dann z.B. zeigen ließe, ob und wie sich Marktentwicklungen und -veränderungen niederschlagen.

91% aller Angels haben in 2018 und 2019 jährlich eine in etwa gleiche Investitionssummen aufgerufen, wobei die meisten Angels – nämlich 33% der Angels – weniger als 100.000 Euro jährlich in Start-ups investiert haben. 26% halten eine jährliche Investitionssumme zwischen 100.000 und 250.000 Euro bereit und 22% investieren bis zu 500.000 Euro pro Jahr. Immerhin 10% der Angels haben sich in 2018 und 2019 pro Jahr mit mehr als 500.000 Euro Angels Kapital beteiligt.



Interessant ist, dass die Portfoliogröße mit der Höhe der jährlichen Investitionssummen korreliert: Wer unter 100.000 Euro jährlich investiert, hat durchschnittlich 5,2 Unternehmen im Portfolio, bei Angels, die bis zu 250.000 Euro jährlich in Start-ups investieren, steigt die Zahl der Portfoliounternehmen auf 8,2 und wer bis zu 500.000 Angel Geld pro Jahr in die Hand nimmt, ist an durchschnittlich 12,2 Unternehmen beteiligt. Weiter steigende Investitionssummen scheinen dann keine Auswirkungen mehr auf ein wachsendes Portfolio zu haben.

Nur bei 9% der befragten Angels zeigten sich große Schwankungen in der Höhe des in 2018 und 2019 investierten Kapitals, wobei auffällig war, dass in einem Jahr gar kein Geld bzw. eine nur marginale Summe investiert worden war, im anderen Jahr dann aber ein durchaus hoher Betrag, der in fast allen Fällen an die Obergrenzen von 500.000 Euro und mehr heran reichte. Die Tatsache, dass diese Angels mit extrem divergierenden jährlichen Investitionssummen Portfolien mit durchschnittlich 11,2 Unternehmen hatten, legt den Schluss nahe, dass die „Ausfalljahre“ mit keinen oder geringen Investitionen zumindest nicht mit einem generellen Mangel an Kapital zu tun hatten. Auch lässt sich kein Zusammenhang mit einem vorausgegangenen Exit, der einen neuerlichen Investitionsschub hätte bedingen können, herstellen.

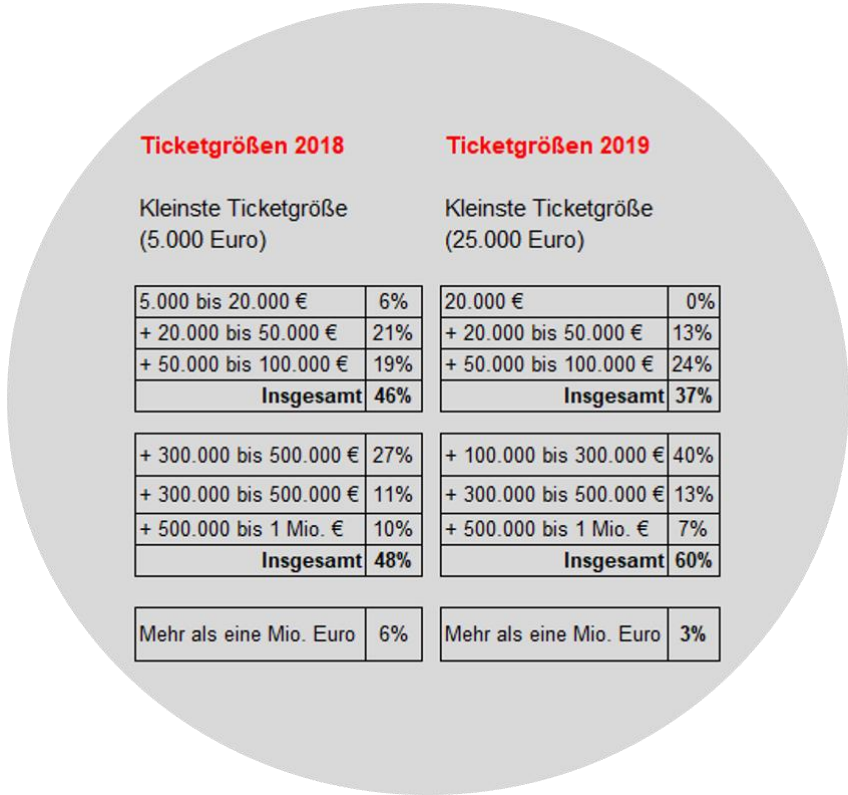
Unabhängig von den Portfoliogrößen, die mit steigender Investitionssumme wachsen, lassen sich keine Typologien erkennen. Auch die Annahme, dass Angels, die in der Regel weniger investieren, sich möglicherweise häufiger in Syndikaten zusammenschließen, um mehr Kapital für die

Start-ups zur Verfügung zu haben, lässt sich nicht belegen. Bei alledem ist zu berücksichtigen, dass es sich aktuell erst um eine Zeitreihe von nur zwei Jahren handelt, die betrachtet werden kann.

Ticketgröße

Interessante Verschiebungen gab es bei den Ticketgrößen. In 2018 waren der untere und der obere Rand stark ausgeprägt, in 2019 dominierten mittlere Größen. Die kleinste Ticketgröße in 2018 betrug 5.000 Euro, in 2019 waren es 25.000 Euro. Überhaupt waren in 2018 mehr kleine Investitionssummen zu sehen: 46% aller Angels investierten im „unteren Bereich“ bis zu 100.000 Euro. Aber es gab auch die ganz großen Tickets (die u.a. auch das in 2018 insgesamt größere Investitionsvolumen beeinflusst haben): 16% der Angels investierten pro Deal mehr als 500.000 Euro, davon 6% mehr als eine Mio. Euro, in 2019 waren es insgesamt nur 10%, davon 3% mit mehr als eine Mio. Euro pro Ticket.

In 2019 investierte kein einziger Angel weniger als 25.000 Euro pro Deal. Bei mehr als der Hälfte der Angels (54%) lagen die Ticketgrößen bei Summen höher als 100.000 bis maximal 500.000 Euro.



Verhältnis Erst- und Folgefinanzierungen

Sehen wir uns die Verteilung der Ticketgrößen auf Erst- und Folgefinanzierungen in 2019 an, zeigt sich ein gravierender Unterschied: Tickets in Folgefinanzierungen sind durchschnittlich doppelt so groß wie solche für eine Erstfinanzierung. Das würde bedeuten, dass mit stetiger Zunahme der

Folgefinanzierungen durch Business Angels eben auch die Ticketgrößen steigen, weil in späteren Runden größerer Kapitalbedarf besteht.

Wer hat von dem in 2019 investierten Kapital profitiert? 19,1% (19,5%) der Angels haben in 2019 ausschließlich in Folgefinanzierungen investiert, 36,8% (37,8%) nur Erstinvestments getätigt und 44,1% (42,7%) ihr Geld sowohl in Folge- als auch in Erstfinanzierungen gegeben (2018er Zahlen in Klammer).

Damit setzt sich die massive Gewichtsverlagerung hin zu Folgefinanzierungen, die sich in 2018 erstmals gezeigt hat, fast unverändert fort. Von den über 22 Mio. Euro, die in 2019 investiert wurden, flossen 58,1% (13.201.000 Euro) in Folgefinanzierungen, nur 9.514.164 Euro (41,9%) in Erstfinanzierungen. Ganz ähnlich die Zahlen aus 2018: 38,8% des investierten Kapitals kam neuen Portfoliounternehmen zugute, 61,2% wurden „nachgelegt“.

In 2017 war das Verhältnis noch genau umgekehrt: 62,6 % des investierten Kapitals floss in neu getätigte Deals, 37,4% waren Folgefinanzierungen.

Dieser anhaltende Trend hin zu mehr Folgefinanzierungen macht es notwendig, nach den Gründen für diese Verschiebung zu fragen: Wird vermehrt in Folgerunden investiert, weil seit dem Relaunch des „INVEST – Zuschuss Wagniskapital“ Anfang 2017 auch Anschlussfinanzierungen von Business Angels INVEST förderfähig sind? Gehen Angel Investoren „notgedrungen“ mehr und mehr „mit“ in die nächste Runde, weil die deutsche VC Landschaft nach wie vor unterfinanziert ist und „ihren“ innovativen Start-ups ansonsten das Geld ausginge? Oder ist es strategisch sinnvoll und anzustreben, als



Angel Investor möglichst auch in den Folgerunden mitzugehen, um sich vor radikaler Verwässerung zu schützen. Fehlen attraktive Deals, die begeistern, in die zu investieren sich lohnt? Droht der Erstfinanzierungen das Austrocknen?

In diesem Kontext könnte auch eine Erklärung zu finden sein für den deutlichen Anstieg von in 2019 „passiven“ Business Angels. Halten sie sich beim Eingehen neuer Beteiligungen zurück, um Kapitalreserven zu bilden, die sie – wenn nötig – für Folgefinanzierung ihrer Portfoliounternehmen benötigen? Hier könnte eine Anschlussbefragung interessante Aufschlüsse liefern.

Portfoliogröße

Akkreditierte Angels in BAND sind aktive und erfahrene Angels, die ein Angel Portfolio mit durchschnittlich sieben Beteiligungen halten. Diese Zahl ist relativ konstant. In 2018 betrug die durchschnittliche Portfoliogröße 6,9 Beteiligungen, in 2019 lag der Wert bei 7,4.

Auffällig, dass die Spannweite der Portfoliogrößen extrem variiert: Mehr als ein Viertel der Angels (27,4%) halten Portfolios im zweistelligen Bereich (durchschnittlich 16,6 Beteiligungen in diesem Segment), die Hälfte aller befragten Angels (50,4%) bewegen sich im Mittelfeld zwischen drei und neun Beteiligungen und 22,1% geben Portfoliogrößen unter drei Beteiligungen an, darunter vor allem die Angels, die neu in den Markt eingetreten sind.

Auch in 2018 dominierten die mittleren Portfoliogrößen und ebenfalls etwa ein Viertel lag im zweistelligen Bereich, mit fast exakt dem gleichen Durchschnittswert für dieses Segment wie in 2019: 16,5 Beteiligungen.

Somit zeigt sich drei Jahre in Folge ein weithin unveränderter Portfolioaufbau. Das legt nahe, dass die hier genannten Zahlen das Strukturprinzip deutscher Angel Portfolien relativ verlässlich abbilden.

Branchenfokus

Mehr und mehr Angels investieren branchenfokussiert. In 2018 hat sich das Investitionsverhalten erstmals „gedreht“: nur noch 47,3% - also weniger als die Hälfte – gaben an, keinen Branchenfokus zu haben. Dieser Trend setzte sich in 2019 fort und hat sich sogar noch leicht verstärkt: Nur noch 45,2% der Angels investieren branchenoffen gegenüber 54,7% branchenfokussiert, wobei sich allerdings nur etwa ein Drittel der Angels mehr oder weniger auf eine Branche fokussiert. Letzteres gilt insbesondere für „spezialisierte“ Fintech- und Life Science Angels.

Aber es gibt auch Angels mit extrem breit gefächerten Branchenschwerpunkten (ebenfalls ca. ein Drittel). Das kann dann von „Agrotech, Digital Health über IOT bis Logistik“ als Investitionshorizont eines einzelnen Angels reichen oder z.B. die Branchensegmente „Aerospace, Blockchain, Hardware, Medtech und Mobile phone“ umfassen. Das restliche Drittel der branchenfokussierten Angels interessiert sich eher eng geführt, aber doch mit unterschiedlich ausdifferenzierten Schwerpunkten.



Welche Branche liegt vorn bei denjenigen Angels, die ihre Investitionsaktivitäten auf spezifische Inhalte konzentrieren?

Keine Veränderung auf Platz 1: Ebenso wie in 2018 ist „Medizin, Gesundheit, Healthcare etc. auch in der 2020er Befragung der am häufigsten genannte Investitionsschwerpunkt.

Auf den Plätzen zeigen sich dann aber gravierende Veränderungen gegenüber 2018: Greentech in 2018 auf Platz 2 rutscht runter auf Rang 4, Platz 2 übernimmt – der Medizin ganz dicht auf den Fersen - IT/Software und – das ist die wohl größte Überraschung - KI erobert sich tatsächlich Platz drei, nachdem in 2018 nur ein einziger Angel KI als einen seiner Investitionsschwerpunkte angegeben hatte.

Während KI also den größten Sprung nach vorn macht, schafft es „Impact Investing“ nach wie vor nicht, eine bessere Positionierung zu bekommen. Sowohl in 2018 als auch in 2019 gibt nur ein einziger der 100 Angels „Impact Investing“ als seinen Investitionsschwerpunkt an. Und auch das gilt weiterhin. Ebenso wie in 2018 gibt es eigentlich nichts, was Angels nicht interessiert: Fintech, FoodTech, Exponential Technologies, Halbleiterindustrie, Retail, PropTech, Chemie, Prozessindustrie, Events, Lifestyle, Cannabis, EdTech, Fitness, Admin, InsureTech, Proptech, um nur einiges zu nennen.

Aber Achtung: Das im Vorfeld skizzierte Branchenranking skizziert ausschließlich die Vorlieben der Angels, die angeben, einen Investitionsschwerpunkt zu haben. Damit ist nicht gesagt, dass die in diesem Kontext

favorisierten Branchen auch ganz oben auf der Beliebtheitskala aller Angels stehen.

Exit

58,2% der befragten Angels haben sich in 2019 von keiner ihrer Beteiligungen getrennt, weder im Guten noch im Schlechten. Knapp ein Viertel (24,1%) der Angels hatten mindestens eine gescheiterte Beteiligung zu beklagen und nur 17,7% haben sich in 2019 über einen Exit gefreut, wobei für gut ein Drittel (37,5%) von ihnen die Freude nicht ungetrübt war, denn sie mussten sich parallel auch von gescheiterten Engagements verabschieden.

Damit hat sich die Exitbilanz im Vergleich zu 2018 deutlich verschlechtert: In 2019 schlugen 62,7% gescheiterte Investments gegenüber 37,3% erfolgreiche Exits zu Buche, während sich in 2018 die erfolgreichen Exits und die gescheiterten Engagements noch in etwa die Waage hielten. Damals standen 30 erfolgreichen Exits 31 gescheiterte Beteiligungen gegenüber. In 2018 hatte sich noch jeder vierte Angel über einen erfolgreichen Exit freuen können, in 2019 war es im Jahresverlauf nur noch jeder sechste Angel.

In etwa gleich geblieben ist die Zahl derjenigen Angels, die sich von keiner ihrer Beteiligungen getrennt haben: In 2018 waren es 60% gegenüber 58% in 2019. Auch das ein Indiz dafür, dass nach wie vor wenig Bewegung im Angel Markt ist. Und wenn dann auch noch die ohnehin geringe Zahl erfolgreicher Exits rückläufig ist, mahnt diese Erkenntnis dringenden Handlungsbedarf an. Secondaries könnten ein Ausweg sein und langfristig eben auch Börsengänge.



Syndizierung

Folgt man den Diskussionen im Markt und einschlägigen Veröffentlichungen, sollte man meinen, dass die überwiegende Mehrzahl der Angel Investoren sich für Syndizierungen interessiert und vorwiegend gemeinsam mit anderen in eine Beteiligung einsteigt.

Die Analyse der 100 Profile der BAND akkreditierten Angels liefert ein anderes – für manche sicherlich überraschendes – Ergebnis: 56,25% der befragten Angels geben an, ausschließlich allein zu investieren, Tendenz steigend. In 2018 waren es noch 46,30%.

Und weil es eigentlich auf der Hand liegt, dass Syndizierungen sinnvoll sein können – Risikominimierung, höhere Investitionssumme und differenzierter Know-how Zuwachs – muss die Frage gestellt werden, warum mehr und mehr Angels „solitär“ unterwegs sind. Handelt es sich dabei um ein Spezifikum der bei BAND akkreditierten Angels? So könnte gemutmaßt werden, dass sie sich dem Verband anschließen, um stets umfassend informiert zu sein und sich mit der Community zu vernetzen, bei der praktischen Angels Arbeit dann aber allein unterwegs sind. Oder gibt es bei der Formierung eines Syndikates zu viele bürokratische Hürden oder offene Fragestellungen oder zu viele langwierige Abstimmungsprozesse im Beteiligungsverlauf oder zu wenige Angels, die bereit sind, im Syndikat den Lead zu übernehmen, ohne dass sie für dieses zeitaufwendige Engagement angemessen entschädigt werden? Und weil das alles Mutmaßungen sind, sollte dem Thema „Syndizierung“ eine separate Teiluntersuchung bzw. ein gesondertes Forschungsprojekt gewidmet werden.

INVEST Zuschuss Wagniskapital

INVEST - Zuschuss Wagniskapital erfreut sich bei Angel Investoren wachsender Beliebtheit. Mehr als die Hälfte aller Angels (52,1%), die in 2019 investiert haben, geben an, INVEST genutzt zu haben. In 2018 lag der Wert noch bei „nur“ 40,7%.

Setzt man die Gesamtzahl der in 2019 mit INVEST getätigten Beteiligungen ins Verhältnis aller in 2019 von den befragten Angels eingegangenen Engagements (insgesamt 197), ergibt sich allerdings überraschenderweise ein anderes Bild. Nur 34% aller in 2019 getätigten Deals sind mit einer INVEST Förderung vonstattengegangen, in 2018 waren das noch 44,13%.

Diese Diskrepanz legt es nahe, aktive Angels nach ihren Gründen für eine Beteiligung ohne INVEST zu fragen. Demzufolge ist der 2020er Fragebogen – in Ergänzung zu 2018 – um diesen Fragenkomplex ergänzt worden.

Nahezu 80% aller befragten Angels, die angeben, INVEST nicht genutzt zu haben, können die Gründe für das Zustandekommen eines Deals ohne INVEST Förderung präzise benennen. Das ist ein klarer Hinweis darauf, dass es kaum einen Angel Investor gibt, der sich nicht um INVEST bemüht, der INVEST nutzen würde, wenn es denn unter den individuellen Deal-Konstellationen möglich wäre. Dem würde dann eine fast 100% INVEST Marktdurchdringung entsprechen.

63% der Angels, die ein Engagement ohne INVEST eingegangen sind, geben an, dass das Ziel-Start-up die Förderfähigkeitskriterien nicht erfüllt hätte. Nicht gestellt war die Folgefrage, welche Tatsache den Ausschluss bedingt



hat: Passte die Branche nicht? Oder ging es z.B. um Verbundenheit des Investors mit dem Unternehmen? Hier werden Folgebefragungen zukünftig weiter ausdifferenziert werden müssen.

Das nicht förderfähige Start-up ist der mit weitem Abstand meistgenannte Hinderungsgrund für die Nutzung von INVEST. An zweiter Stelle folgt mit knapp 15% die beihilferechtliche Problematik, die sich in 2019 neu ergeben hatte. Bei allen anderen Begründungen handelt es sich um sehr spezifische Einzelfälle wie z.B., dass das Investment außerhalb Europas getätigt wurde, dass der Angel die Beteiligungsholding u.a. mit Nachrangdarlehen finanziert und somit die Förderung nicht nutzen kann, dass die Zeitschiene zu eng, dass Investment zu marginal war, ein Angel bedauert, dass er die Beantragung schlicht weg vergessen hat, auch das kommt vor.

Interessant auch ein Blick auf diejenigen Angels, die in 2019 nur in Folgerunden finanziert haben. Da ist der Anteil derjenigen, die INVEST nutzen, besonders hoch. Er liegt bei 61,5%. Damit ist er doppelt so hoch wie in 2018, da war es fast jeder dritte Angel, der nur in Folgerunden finanziert hat, der INVEST genutzt hat. Das ist ein vergleichsweise hoher Wert, wenn man bedenkt, dass Voraussetzung für die Nutzung von INVEST in der Folgerunde ist, dass die Erstfinanzierung ebenfalls mit INVEST getätigt worden ist.

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: INVEST ist für Business Angels längst eine feste Größe, wird – wo immer möglich – genutzt und ist darüber hinaus im Kontext optimaler Rahmenbedingungen für Angel Investoren ein wichtiges Thema. Das zeigt sich nicht zuletzt auch daran, dass es zu der – aus aktuellem Anlass in der 2020 Befragung ergänzend

hinzugekommenen – Frage, ob Angels im Fall eines Relaunches von „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ Änderungsbedarf sehen, eine Fülle von Vorschlägen gab:

Mehrfach gefordert wurde eine „längere Laufzeit der Option „Wandeldarlehen“, da in der Praxis gerade Series A Folgeinvestments oft länger dauern, bis ein zusätzlicher Investor einsteigt. Dringend zu klären sei des Weiteren, die Wechselwirkung mit dem Beihilferecht (z.B. Kombinierbarkeit INVEST und EAF Programm des EIF) und es sollten – auch das ein vielfach genannter Wunsch – GmbH & Co. KGs als förderfähige Gesellschaftsform zugelassen werden. Und dann immer wieder das Thema „Administration“: Neben den generell geäußerten Wünschen nach „weniger Administration“ oder „vereinfachter Abwicklung“ wird nachdrücklich darauf gedrungen, den „kompletten Prozess zu digitalisieren“. Investoren wundern sich, warum z.B. ein „ausgedruckter(!) HR-Auszug per Briefpost(!) verschickt werden muss“, warum BAFA Schreiben in der Regel per Post kommen, warum bei der Beantragung der Zuschüsse Daten (seien es Adressdaten oder Bankverbindungen) immer wieder erneut eingeben, bei den De-minimis-Beihilfen die bisherigen INVEST-Zuschüsse manuell eingetippt werden müssen. Ein „Investoren-Konto“ wäre hilfreich, so ein konkreter Lösungsvorschlag. Auffällig, dass sich kein einziger der befragten Angels explizit über zu viel Bürokratie, über zu lange Wartezeiten etc. beschwert. Auch wenn danach nicht direkt gefragt worden ist: Wenn bei vielen Angels der Frust zu tief sitzen würde und es radikale Kritik am Prozedere geben würde, wäre das der geeignete Ort gewesen, sich dazu zu äußern. Dass das ausgeblieben ist, zeigt, dass INVEST generell auf „zufriedene“ Nutzer trifft.



German Standards Setting Institute

Der durchweg hohe Bekanntheitsgrad des German Standard Setting Instituts (GESSI) überrascht nicht. 2018 lag die Quote bei 82,4%, in 2019 bei 82,3%. Dieses Ergebnis muss allerdings dahingehend relativiert werden, dass es sich bei den hier befragten Angels um BAND akkreditierte Angels handelt, die als solche besonders nah am Puls des GESSI Geschehens sind. Auch die GESSI Marktdurchdringung schreitet voran: 32,3% aller, die befragt worden sind, haben GESSI bereits genutzt. Bei denjenigen, die GESSI kennen, liegt die Quote bereits bei fast 39,2%.

Gender-Diversität im Gründungsteam?

60,4% der befragten Angels geben an, es durchaus positiv zu sehen, wenn in einem Gründerteams sowohl Frauen als auch Männer zusammenarbeiten, für 37,6% ist das eher kein Thema und nur 2% geben an, „gemischten“ Teams nichts abgewinnen zu können. Ob sie dabei rein männliche oder rein weibliche Teams bevorzugen, bleibt offen, danach wurde nicht gefragt.

Auf die die Befragung abschließende Frage, ob „**Nachhaltigkeit**“ bei der **Investitionsentscheidung** an Bedeutung gewinnt, antworteten nur 25,8% mit „nein“. Mit 74,2% „ja-Stimmen“ deutet sich eine Trendwende an. Ob es sich dabei noch „nur“ um Lippenbekenntnisse handelt, ob es erste Anzeichen sind für einen Bewusstseinswandel oder in der Praxis danach bereits verfahren wird, Antworten darauf bleiben zukünftigen Befragungen vorbehalten.

BAND Netzwerkbefragung 2020

Ute Günther / Roland Kirchof

I. Short Cuts

- 42% der 35 BAND Mitgliedsnetzwerke (von wenigen Ausnahmen abgesehen sind das alle in Deutschland aktiven Business Angels Netzwerke) haben sich an der 2020er Befragung beteiligt, wobei es sich zu 86% um dieselben Netzwerke gehandelt hat, die sich auch in 2019 an der Befragung beteiligt haben. Bei den verbleibenden 14% handelt es sich um Netzwerke, die neu gegründet und erst in 2019 Mitglied in BAND geworden sind. D.h. ein Teil der Business Angels Netzwerke in BAND ist entweder an der BAND Befragung nicht interessiert, verfügt über keinerlei Daten oder ist nicht bereit, diese öffentlich zu kommunizieren.
- Die Netzwerke, die sich an der 2020er Befragung beteiligt haben, zählen insgesamt 1.487 Mitglieder, davon sind knapp 64% (948 in Person) Business Angels. Demzufolge kommt mehr als ein Drittel der Mitglieder eines Business Angels Netzwerkes aus anderen Bereichen bzw. beruflichen Kontexten (z.B. IHK, Banken, Rechtsanwälte, Wirtschaftsförderungen, Hochschulen, Partner aus dem Start-up Ökosystem).
- Pro Netzwerk ergibt das eine durchschnittliche Mitgliedergröße von 106 Personen bzw. 68 Business Angels, wobei die Größe der Netzwerke erheblich variiert. Sie liegt zwischen 328 Angels im größten Netzwerk und sieben Angels am unteren Ende.
- Wichtig in diesem Zusammenhang der Hinweis, dass sich alle im Vorweg und im Folgenden genannten Zahlen ausschließlich auf die Business Angels Netzwerke beziehen, die sich an der 2020er Befragung beteiligt haben. Hochrechnungen auf die Gesamtheit der Business Angels Netzwerke in BAND werden an keiner Stelle vorgenommen. Wegen der Heterogenität der Netzwerke und des unzulänglichen Wissens über die Netzwerke, die sich an der Befragung nicht beteiligt haben, wären das unzulässige Verallgemeinerungen ohne jeden Erkenntnisgewinn.
- Positiv zu vermerken ist, dass die Mitgliederzahlen im Vergleich zu 2018 angestiegen sind, und zwar um 17% insgesamt, aber nur um 9% bei den Angels. Die Quote der weiblichen Business Angels, die in einem der Netzwerke Mitglied sind, ist mit 8,8% nach wie vor



extrem niedrig, eine nennenswerte Steigerung gegenüber 2018 ist nicht zu verzeichnen und das obwohl bekannt ist, dass sich viele Netzwerke sehr explizit um mehr Angel Investorinnen bemühen.

- 78% haben die Frage nach der Anzahl der in 2019 getätigten Beteiligungen beantwortet. Insgesamt wird von 181 Beteiligungen berichtet. Das wären pro Netzwerk durchschnittlich 16 erfolgreiche Deals. Einzeln betrachtet entfallen allein 103 Deals auf die beiden größten Business Angels Netzwerke, so dass sich dann für die verbleibenden Netzwerke nur noch ein Durchschnittswert von 8,7 Deals ergibt.
- Die Frage nach der Investitionssumme, die die Angels des jeweiligen Netzwerkes verausgabt haben, ist dann nur noch von zwei Dritteln der Netzwerke beantwortet worden. Deren Angels (insgesamt 821) haben in 2019 mehr als 122 Mio. Euro investiert, wobei 88 Mio. Euro auf das Konto eines einzigen Netzwerkes gehen. Von den verbleibenden 34 Mio. sind 26. Mio. wiederum einem weiteren Netzwerk zuzuschreiben, so dass die verbleibenden Netzwerke bei einer jährliche Investitionssumme ihrer Angels von durchschnittlich etwas mehr als 1,2 Mio. Euro liegen.
- Auffällig, dass die Höhe des investierten Kapitals nicht in jedem Fall mit der Anzahl der Angels, die im Netzwerk Mitglied sind, korreliert, auch für die Anzahl der getätigten Deals ist das nicht der Fall. Die Schwankungen sind groß, zeigen auch keinen Trend, sind

allenfalls Beleg dafür, dass die deutsche Netzwerkszene extrem heterogen ist. Die Spanne reicht von Netzwerken, deren getätigte Deals ein durchschnittliches Investitionsvolumen von 1,8 Mio. Euro haben bis hin zu Netzwerken, in denen die Angels einen Deal mit durchschnittlich 20.000 Euro ausstatten.

- Was als generelles Defizit des deutschen Business Angels Ökosystems mehr als bekannt ist, schlägt sich auch einmal mehr in der BAND Netzwerk Befragung nieder: die schlechte Exitbilanz. Entweder wissen die Netzwerke nichts oder wollen keine negativen Tendenzen aufzeigen: Die Hälfte aller Befragten lässt die Frage unbeantwortet, die verbleibenden 50% nennen gerade mal neun Exits für das gesamte Jahr 2019. Bedenkt man, dass sich diese Aussage auf an die 100 Angels bezieht, ist das eine mehr als ernüchternde Ausbeute, bei der zu wünschen wäre, dass es in der Praxis ein paar mehr Exits gegeben hat, diese nur nicht bekannt geworden sind.
- INVEST – Zuschuss für Wagniskapital ist in den Netzwerken selbstverständlich bekannt. Wie oft es von den Angels in den jeweiligen Netzwerken tatsächlich genutzt worden ist, lässt sich nur schwer ermitteln: 30% der Befragten verweisen darauf, dass sie dazu keine Angaben machen können, 62% schätzen, dass etwa die Hälfte der Angels den INVEST Zuschuss bereits genutzt haben und 8% gehen davon aus, dass es mehr als 75% ihrer Netzwerk-Angels INVEST mit investieren. Dabei ist offen, wie oft der einzelne Angel mit INVEST investiert hat.



- Berichtenswert ist ansonsten noch, dass sich die Mehrzahl der deutschen Business Angels Netzwerke branchenoffen zeigt, dass sie die Standardvertragswerke des German Standards Setting Instituts (GESSI) in der überwiegenden Mehrzahl kennen und deren Vorhandensein begrüßen.

II. Stimmungsbild

Auch wenn sich aus der jährlichen BAND Netzwerkbefragung zahlenmäßig nur wenig belastbare Aussagen über die deutsche Business Angels Netzwerk Landschaft insgesamt herleiten lassen, lässt sich auf der Basis der Antworten zumindest ein Stimmungsbild skizzieren, lassen sich Stimmungsschwankungen einfangen und es zeigt sich hier und da, wo die Netzwerke aktuelle Herausforderungen sehen.

Die 2020er Befragung wird – quasi unisono – von der Ungewissheit dominiert, die sich infolge der Corona Pandemie eingestellt hat. Das ist die meist genannte Antwort auf die Frage nach den aktuell größten Herausforderungen. Welche Auswirkungen wird die Pandemie auf die Business Angels Aktivitäten insgesamt, nicht nur auf das Investitionsverhalten der aktiven Angels im Netzwerk haben, werden sich Investoren zurückziehen und dadurch Mitgliederzahlen rückläufig werden oder wird Angel Investing infolge möglicherweise fallender Bewertungen attraktiver?

Dass der Exitmarkt in Deutschland zu klein ist, zeigen nicht nur die Zahlen aus der Befragung, sondern wird von den Netzwerkverantwortlichen explizit

beklagt. Negativ oder zumindest erschwerend auf die Netzwerkarbeit wirke sich auch mehr und mehr aus, dass die Folgefinanzierung nach einem Business Angels Engagement immer schwieriger wird.

Angemahnt wird die Mobilisierung weiblicher Business Angels. Die Netzwerke sehen sich da durchaus in der Pflicht, begreifen es auch als Chance, neue weibliche Mitglieder zu finden.

Und dann immer wieder die Forderung, die Business Angels Kultur bekannter zu machen, die Attraktivität des Business Angels Engagements zu stärken, zu hören auch die Klage, dass Start-ups die Arbeit von Business Angels Netzwerken zu wenig wertschätzen.

Dieses Feedback von den Akteuren vor Ort, die die praktische Arbeit machen und die sich als Business Angels Netzwerke auch immer wieder in die Pflicht nehmen und daran arbeiten, die Basis-Infrastruktur für Angels Investing in der Region bereit zu stellen und potentielle Angels zu mobilisieren, schärft nicht nur den Blick auf das Business Angels Geschehen in Deutschland, sondern korrigiert auch die Blickrichtung: Nehmen wir die Zahlen des ZEW aus 2020. Sie verweisen auf einen Anstieg der Angel Investoren in Deutschland. Best Practice Beispiele erfolgreicher Deals werden veröffentlicht, viel ist darüber zu lesen. Die Zahl der Pitch-Events nimmt kontinuierlich zu, die Investor Readiness Aktivitäten z.B. der BANDakademie werden mehr und mehr nachgefragt, die GESSI Standarddokumente in großer Zahl heruntergeladen: All das sind Indizien dafür bzw. werden als solche gewertet, dass sich der deutsche Business Angels Markt im Aufwind befindet.



Wenn in dieser Konstellation Vertreterinnen und Vertreter der deutschen Business Angels Netzwerke, nicht nur vereinzelt, sondern durchaus nachdrücklich, ihre Stimme erheben und auf den Missstand hinweisen, dass das Potential in der Breite längst nicht ausgeschöpft ist, dass mehr möglich ist und getan werden könnte, sollte und muss das als dringender Aufruf verstanden werden, nicht nur, aber auch das Thema Awareness zu intensivieren – wie es z.B. mit der Initiative des „Women Business Angels Years 2020“, das Corona bedingt in die Verlängerung 2021 geht, versucht wird. Verjüngung der Mitglieder, auch das ist ein Thema, das für viele Netzwerke auf der Agenda steht. Andererseits ist das aber gleichermaßen Ausdruck der Stabilität und Kontinuität der deutschen Business Angels Netzwerke. Zu beobachten ist, dass die bestehenden Netzwerke zu festen Größen in ihrer Region geworden sind, dass kein Verdrängungskampf stattfindet, dass jährlich einige wenige neue Netzwerke dazu kommen, die nicht in Konkurrenz treten, eigene Alleinstellungsmerkmale ausprägen und vielfach von Beginn an die Zusammenarbeit und die Synergien mit den bereits etablierten Netzwerken im Umfeld suchen.

III. Lessons learned

Seit 2001 initiiert BAND jährlich eine Befragung der Business Angels Netzwerke in BAND. Bekannt ist, dass Angels vielfach zurückhaltend sind, wenn sie um Auskunft über ihr Investitionsverhalten, über ihre Erfolge, aber auch über das Scheitern von Deals gebeten werden. Nun könnte man meinen, dass sie im Kontext eines Business Angels Netzwerkes, wo sie über eine gemeinsame Mitgliedschaft verbunden sind, sich persönlich kennen und im

kontinuierlichen Erfahrungsaustausch stehen, offener kommunizieren. Ob das auf der Ebene der internen Kommunikation der Netzwerk-Angels untereinander der Fall ist, ist zu vermuten, lässt sich pauschal aber weder behaupten noch verlässlich analysieren.

Tatsache ist, dass sich die grundsätzlichen Schwierigkeiten, die sich bei jeder Angel Befragung zeigen, bei einer Befragung der Business Angels Netzwerke nochmals deutlich multiplizieren. Die Gründe dafür dürften vielfältig sein: Zum einen handelt es sich bei einer BAND Netzwerkbefragung um ein zweistufiges Verfahren: BAND adressiert den Fragebogen zunächst an die Managerinnen und Manager der Netzwerke.

(a) Handelt es sich um Netzwerke, die als Netzwerk routinemäßig selbst Zahlen und Daten über das Engagement ihrer Mitglieds-Angels erheben, liegen die Informationen, die im BAND Fragebogen zu beantworten sind, bereits vor. Der Fragebogen muss also „nur“ ausgefüllt werden. Denkbare Hürden dabei: Das Netzwerk hat sich gegenüber seinen Angels verpflichtet, das Wissen über deren Investitionsverhalten nicht öffentlich zu kommunizieren, auch nicht anonymisiert, oder das Netzwerk will die Erkenntnisse nur für den internen Gebrauch nutzen. Das kann dann dazu führen, dass diese Netzwerke z.B. Fragen wie „Höhe der Investitionssumme pro Angel im Netzwerk“ oder „Anzahl der Exits“ mit „keine Angaben“ beantworten.

Denkbar auch, dass Netzwerke ihr Wissen über die Performance ihres eigenen Netzwerkes in erster Linie dazu nutzen wollen, dort, wo sie Optimierungsbedarf sehen, Stellschrauben neu zu justieren oder sie wollen im Blick

auf die Neu-Akquise zukünftiger Mitglieder keinen „Status“ festschreiben, um in der öffentlichen Wahrnehmung offen zu bleiben für Neues.

(b) Anders und deutlich arbeitsintensiver und zeitaufwändiger gestaltet sich die BAND Netzwerkbefragung für Angels Netzwerke, die keine jährliche Statistik über die Angels in ihrem Netzwerk erstellen. Sie müssen zunächst die Befragung der Angels in ihrem Netzwerk starten (entweder indem sie den BANDfragebogen weiterleiten oder einen eigenen entwerfen), für möglichst zahlreiche Rückläufe ausgefüllter Angel Fragebögen sorgen und diese auswerten. Erst dann haben sie die Informationen vorliegen, die für eine Teilnahme an der BAND Netzwerkbefragung notwendig sind.

Auch hier liegen viele Hürden: Verfügen die Netzwerke über ausreichenden Kapazitäten, um zusätzlich zur Alltagsarbeit die Befragung durchzuführen? Oder reagieren Angels noch zurückhaltender, wenn sie wissen, dass „ihr“ Netzwerk Daten erhebt, die mittelbar in eine (externe) BANDbefragung einfließen sollen? Gänzlich unmöglich ist die (konkret auf den einzelnen Angel bezogene) Datenerhebung in Netzwerken, die nicht Mitglieder basiert sind, wo die Angels lose gelistet sind und deren Zugehörigkeit zum Netzwerk im Jahresverlauf wechseln kann. Das alles könnten Gründe dafür sein, dass sich in den Rückläufen der BAND Netzwerkbefragung vielfach der Hinweis „nicht bekannt“ findet, wenn es um Angel spezifisches Verhalten geht.

Eine weitere Schwierigkeit bringt die „Abgrenzungsproblematik“ mit sich: Business Angels, die Mitglied in einem Netzwerk sind, beteiligen sich in der Regel nicht nur an Deals, die sie über „ihr“ Netzwerk, in dem sie Mitglied

oder dem sie angeschlossen sind, kennen gelernt haben. Es kommt durchaus vor, dass der Investor gar nicht mehr genau weiß, wo er den getätigten Deal zum ersten Mal gesehen hat, wo der erfolgreiche Exit seinen Anfang genommen hat. Für Angels ist diese Frage letztlich auch weitgehend irrelevant. Werden sie nun aufgefordert, in einem Fragebogen eben diese Abgrenzung vorzunehmen, ist die Zuordnung entweder unmöglich, fällt schwer oder ist unpräzise, was dazu führen kann, dass z.B. Antworten auf die Frage nach der Höhe der über das Business Angels Netzwerk zur Verfügung gestellten Investitionssumme oder der Zahl der über das Netzwerk getätigten Beteiligungen eine deutliche Fehlerquote aufweisen können, in der Realität deutlich höher, aber auch deutlich niedriger liegen können.

Ob ein Netzwerk verlässliche Zahlen vorlegen kann, hängt in großem Umfang auch von seiner Organisationsform, von der Zielsetzung, der Arbeitsweise und letztlich der Finanzierung ab. Falls ein Netzwerk eine hinreichende öffentliche Förderung erhält, ist es in der Regel vom Fördergeber zu kontinuierlicher Evaluation angehalten. Und sie verfügen über ausreichend personelle Kapazitäten, um statistisches Material zu erarbeiten.

Auch Business Angels Netzwerke, die z.B. Start-ups auf die Pitches vor Investoren vorbereiten, passende Deals für ihre Mitglieds-Angels vorauswählen und als Coaches intensiv in das Anbahnen und Zustandekommen der Beteiligungen in ihrem Netzwerk eingebunden sind, wissen umfangreich, was in ihrem Netzwerk passiert und können das ohne großen zusätzlichen Aufwand resümierend in der BAND Netzwerkbefragung mitteilen.



Ganz anders Netzwerke, die ihren Fokus auf die Organisation von Matchingevents legen, die in ihrer Region das Thema Angel Investing verstärkt ins Bewusstsein bringen wollen, z.B. indem sie „Investor Readiness“ Qualifizierungsmaßnahmen anbieten oder sich insbesondere um die Mobilisierung neuer Angels kümmern. Sie bringen in erster Linie Angels und Gründer zusammen und überlassen den „eigentlichen“ Deal dann dem individuellen Aushandlungsprozess der Akteure. Das bedingt, dass sie auch viel weniger Wissen über über die konkreten Investitionsaktivitäten ihrer Angels Mitglieder verfügen.

Fazit: Die deutschen Business Angels Netzwerke sind viel zu heterogen, um verlässliches, statistisch solides Zahlenmaterial oder gar Langzeitstudien über deren Impact, Entwicklungslinien, Erfolge etc. erheben zu können. Gleichwohl lassen sich anhand der jährlichen BANDbefragungen vergleichende Benchmarks erstellen, Trends analysieren, Schieflagen erkennen und Herausforderungen identifizieren. Das ist definitiv mehr als Nichts und stellt einen wesentlichen Beitrag zur Markttransparenz dar.

Impressum

BAND Thema im Fokus

Ausgabe 12/2020

Redaktion & Layout

Christian Müller

Herausgeber

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

Dr. Ute Günther

Dr. Roland Kirchhof

Semperstr. 51

45138 Essen

Telefon +49 201 894 15 60

Fax +49 201 894 15 10

Mail band@business-angels.de

Web www.business-angels.de

BAND Thema im Fokus wird kostenlos an einen interessierten Leserkreis verteilt.