

Ausgabe 02/2021

Insights Angel Investing in Deutschland

- **100 Angels im Portrait: 2021er Befragung der BAND akkreditierten Business Angels**
- **BAND Business Angels Netzwerkbefragung 2021**

Wenn nicht sie, wer dann?

Krisenkompetenz und Risikobalance: Wie Deutschlands Business Angels durch das Coronajahr 2020 navigierten

Ute Günther / Roland Kirchhof

1. BAND portraitiert 100 Angels im Pandemiejahr

BAND Angels im Praxisportrait: In Summe gewähren sie einen differenzierten Einblick in die Arbeit von 100 Angel Investorinnen und Investoren mit insgesamt 735 Start-ups unter ihren Fittichen in Jahr eins der Coronapandemie.

Mitnichten werden wir dabei Zeugen von Turbulenzen und Insolvenzen, wildem Aktionismus und radikalen Strategiewechseln. Kaum eine Investorin oder ein Investor hat sein Angel-Sein grundsätzlich in Frage gestellt, skeptische Töne waren nicht öfter als in den Vorjahren zu vernehmen. Wenig deutet darauf hin, dass der Schock der Pandemie aus dem „Nichts“ das Investitionsverhalten der Business Angels gravierend beeinflusst hat: Weder gab es in 2020 einen Einbruch bei der Anzahl der getätigten Deals oder in der Höhe des investierten Kapitals, noch haben sich die Portfolios der Angels verkleinert. Angesichts der Krise, so ein erstes Resümee, haben Deutschlands Angel Investorinnen und Investoren ihrem Epitheton

„Risikokapitalgeber“ alle Ehre gemacht, sich und ihre Start-ups mit Kompetenz, Mut und Umsicht durch das Coronajahr 2020 navigiert.

Hinweise zum Befragungsdesign

Im Sommer 2021 hat Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) die bei BAND akkreditierten Business Angels zu ihren Angels Aktivitäten in 2020 befragt. Die Messlatte lag hoch: Als Zielgröße war – ebenso wie in den Vorjahren – die „magische“ Zahl von 100 ausgefüllten Fragebögen avisiert, wobei der Ausgang durchaus ungewiss war: Würden die akkreditierten Angels in BAND ihr Investitionsverhalten und ihre Angel Performance auch im Pandemiejahr 2020 offenlegen, würde die jährliche BAND Business Angels Befragung mitten in der Coronakrise ihr erklärtes Ziel - „100 Angels im Praxisportrait“ - erreichen?

Ziel erreicht - ohne „Wenn und Aber“: Respekt, Dank und Anerkennung an alle akkreditierten Angels in BAND, die sich 2021 an der Befragung beteiligt haben.

Insofern kann BAND seine Langzeitstudie über das Investitionsverhalten von Angel Investorinnen und Investoren im dritten Jahr in Folge fortsetzen. Dazu sei angemerkt, dass es sich bei allen im Folgenden genannten Zahlen und Fakten exakt um die Ergebnisse der Auswertung der 100 ausgefüllten Fragebögen handelt, also um die Quintessenz aus 100 Portraits BAND akkreditierter Angels (keine Hochrechnungen, keine Extrapolation etc.).

2. Investitionssumme & Deals

100 akkreditierte Angels in BAND haben in 2020 - im ersten Corona Jahr - 23.171.104 Euro investiert. Das ist gegenüber dem Vorjahr - trotz Pandemie - ein leichter Anstieg um etwa 2% (22.715.164 Euro in 2019).

Nehmen wir die getätigten Deals in den Blick: Die 100 Angels, die sich an der Befragung beteiligt haben – darunter auch solche, die angeben haben, in 2020 keine neuen Deals getätigt zu haben –, sind insgesamt 225 Beteiligungen (Erst- und Folgeinvestments) eingegangen. Das sind 30% mehr Deals als in 2018 und nochmals 13% mehr Deals als in 2019.

Während die Anzahl der Deals über die Jahre kontinuierlich steigt, hat sich die durchschnittliche Investitionssumme verringert, und zwar von 194.449 Euro in 2018 über 115.305 in 2019 auf 102.983 Euro in 2020. Auch hier sind die Angels einbezogen, die in 2020 keine Investitionen getätigt, sich also um ihr bestehendes Portfolio gekümmert haben.

Berücksichtigen wir nur diejenigen Angels, die im jeweiligen Jahr aktiv investiert haben, sind die Investitionssummen über die Jahre weithin stabil. In 2018 lag der Durchschnitt des jährlichen Investments pro aktivem Angel Investor bei 372.298 Euro, in 2019 bei 334.047 Euro und in 2020 bei 335.817 Euro, also fast exakt auf dem Vorjahreswert, was den vorsichtigen Schluss zulässt, dass der finanzielle Rahmen, den Angel Investorinnen und Investoren jährlich für Angel Investing bereithalten bzw. in ihr Portfolio investieren, eine in etwa feste Größe bleibt. Für 2020 wäre hinzuzufügen: „Auch in Zeiten einer Pandemie“.

	2018	2019	2020
Investitionssumme	30.528.500	22.715.164	23.171.104
Deals insgesamt	157	197	225
Ø Investitionssumme (100 Angels)	194.449	115.305	102.983
Ø Investitionssumme (der im jeweiligen Jahr aktive Angels)	372.298	334.047	335.817

3. Investieren im Jahr eins der Pandemie

3.1. Auswirkungen der Pandemie auf das Investitionsverhalten

Fragen wir zunächst nach den Auswirkungen der Pandemie auf das Investitionsverhalten der Business Angels: 69% sagen, dass die Pandemie keinen Einfluss auf ihr Investitionsverhalten hatte, 31% geben an, dass die Coronapandemie ihr Investitionsverhalten beeinflusst hat. Das heißt aber nicht, dass diese Veränderungen ausschließlich zulasten der Investitionsfreude und -bereitschaft gegangen sind.

In besagtem Drittel halten sich Corona bedingte Zurückhaltung und Vorsicht durchaus die Waage mit einem Mehr an Chancenverwertung. Fast ein Viertel der Angels, die ihr Investitionsverhalten infolge von Corona verändert haben, geben an, in 2020 mehr Investments getätigt zu haben. Als Gründe dafür werden angegeben, dass es durchaus interessante Deal

Angebote gegeben hat bzw. dass sie den pandemiebedingten Schub zur Digitalisierung genutzt haben.

Wer Neuinvestments getätigt hat, folgte vielfach der Überzeugung, dass Start-ups, die sich in der Pandemie bewiesen haben, es danach auf jeden Fall schaffen würden, andere wiesen selbstbewusst darauf hin, dass man als Angel die Krise immer einkalkulieren muss.

Von denjenigen, die sich in 2020 - Corona bedingt - in Zurückhaltung geübt haben und infolge der Pandemie ihr Investitionsverhalten verändern wollen, geben 45% an, zukünftig nur noch Folgefinanzierungen tätigen zu wollen, andere planen, ihren Branchenfokus zu ändern und z.B. mehr HealthCare Start-ups in den Blick zu nehmen oder sich in Zukunft primär Start-ups widmen zu wollen, die „weniger Pandemie anfällig“ sind. Nur zwei der Befragten denken angesichts der aktuellen Pandemiesituation darüber nach, ihr Angel-Dasein zu beenden.

Wenn auch die überwiegende Mehrzahl der Angels - mehr als zwei Drittel - infolge von Corona ihr Investitionsverhalten weder grundsätzlich in Frage gestellt noch verändert hat, zeigt sich dennoch, dass 2020 für aktive Business Angels alles andere als ein Jahr „Business as usual“ war.

3.2. Auswirkungen der Pandemie auf das Portfolio

54% der befragten Angel Investorinnen und Investoren geben an, dass die COVID-19 Pandemie Auswirkungen auf ihr Portfolio hatte, überwiegend

negative oder solche, die zusätzliches Engagement der Angels notwendig machten, aber es gab durchaus auch überraschend positive Wendungen.

Knapp 10% der Angels, die Auswirkungen der Pandemie auf ihr Portfolio diagnostiziert haben, mussten sich infolge einer Corona bedingten Insolvenz von einem ihrer Beteiligungsunternehmen trennen. In Summe sind das 5% aller Angels, die befragt worden sind. Das ist angesichts der Tragweite der Pandemie ein überraschend niedriger Wert, der nicht zuletzt - wie die Befragungsergebnisse zeigen - auch darauf zurückzuführen ist, dass Angels in der Krise tatkräftig interveniert haben, um das Schlimmste zu verhindern.

39% gaben an, zusätzliche Investitionen getätigt zu haben. Das ist die mit Abstand am meisten genannte Intervention zur Gegensteuerung Corona bedingter Verwerfungen.

Mehrfach beklagt wurden - bezogen auf die „Performance“ der Start-ups im Coronajahr - „verlangsamtes Wachstum“ bis hin zu der Anmerkung „aus Wachstum wurde Überwintern“ sowie „zeitliche Verzögerungen“, diese in ganz unterschiedlichen Kontexten, z.B. bei der Kundenakquise, der Umsetzung der Go-To-Market Strategie oder dem Abschluss bzw. der Verschiebung der nächsten Finanzierungsrunde. Negativ betroffen waren vor allem jene Angels, die Start-ups im Portfolio haben, deren Geschäftsmodelle in Pandemiezeiten extreme Umsatzeinbußen hinnehmen mussten (genannt wurden vor allem „Travel“- und „Event und Gastro“- Start-ups).



Um den sich zeigenden Problemen entgegenzuwirken, haben Angels ihren „*Betreuungsaufwand erhöht*“, Teams zu „*größerer Vorsicht*“ angehalten, auf „*Kostenreduzierung*“ gedrungen, in einem Fall wurde sogar das Geschäftsmodell geändert, um „*COVID-19 Tests zu entwickeln*“.

Zwei Angels berichten, dass sich die negativen und positiven Covid Auswirkungen auf ihre Portfoliounternehmen die Waage gehalten haben. „*Manche hatten Wachstumsprobleme, andere Wachstumsbeschleuniger, im Durchschnitt war es ausgeglichen*“ oder „*Einige Beteiligungen haben massiv profitiert, andere nicht*“.

Aber es gab angeseitig auch Jubel, vor allem ausgelöst durch Umsatzhochläufe infolge Corona bedingt gestiegener Nachfrage. Einer der befragten Angels berichtet, dass es eines seiner Portfoliounternehmen gar zum Weltmarktführer für eine Pandemie relevante Dienstleistung/relevantes Produkt geschafft habe.

2020 war ein Jahr, das den Angels deutlich mehr Engagement für „ihre“ Start-ups abverlangt hat, das aber auch nochmals mehr als nachdrücklich gezeigt hat, wie wichtig und unverzichtbar es gerade in Krisensituationen ist, dass Angel Investorinnen und Investoren sowohl mit Kapital als auch mit Know-how ausgestattet sind und beides - wo nötig - mutig einsetzen: Geld zum „Nachschieben“ und Kompetenz, um „ihre“ Teams durch die schwierigen Fahrwasser der Pandemie zu navigieren.

Parallel dazu gab es im Rahmen der Säule II des Corona Start-up Schutzschildes der Bundesregierung staatliche Fördergelder zur Krisenbewältigung.

3.3. Säule II – Der Corona Start-up Schutzschild

36 der befragten Angels haben eine der Corona Schutzschild Maßnahmen genutzt, und zwar im Durchschnitt jeweils zweimal. In Summe 81 Investments „unter“ dem Schutzschild, das sind insgesamt 36% aller in 2020 getätigten Deals.

Die Mehrzahl der Angels nutzten die Corona Schutzschild Maßnahme in Bayern (19 Deals), dicht gefolgt von Berlin (18 Deals), auf den Plätzen dann NRW (9) und Hamburg (7).

Ein klarer „Spitzenreiter“ der länderspezifischen Ausgestaltung der einzelnen Maßnahmen lässt sich nicht ausmachen, wenn überhaupt erhält das Berliner IBB Programm die meisten „Lorbeeren“ („*ging erstaunlich schnell und effektiv*“ oder „*Nutzen für die Start-ups war definitiv gegeben*“), obwohl auch die Berliner Maßnahme nicht von Kritik verschont geblieben ist.

Bei der Bewertung der Corona Schutzschild Maßnahmen insgesamt driften die Meinungen extrem auseinander: Es gab wenig Euphorie („*super*“ und „*sehr gut*“ – zwei Nennungen), aber auch keine radikal vernichtende Kritik, nur ein Angel urteilt pauschal mit „*sehr schlecht*“.



In Summe überwiegt eine verhalten positive Einschätzung, die sich in Zuschreibungen wie „angemessen“, „ok, hilft“, „war positiv“ äußert.

Die kritischen Äußerungen der befragten Angels bezogen sich vor allem auf die Zeitschiene und den Abwicklungsprozess und lassen sich wie folgt zusammenfassen: „Insgesamt jedoch zu spät, zu bürokratisch“, die „Entscheidungsprozesse zu langwierig“. Ein Originalton dazu: „Die Beantragung war in Ordnung. Die Nachfragen teilweise unterirdisch! Völlig abwegig!“.

Ein Angel merkt an, dass die Corona Schutzschild Maßnahmen „nicht den großen Ankündigungen der Bundesregierung (entsprachen)“, er stuft sie als „eher blamabel“ ein. Ein anderer formuliert: „Die Nutzung des Corona Schutzschildes war aufgrund völlig ungeeigneter Kriterien bzw. Hürden weder sinnvoll noch geboten. Wir haben das selbst im Investorenkreis erledigt.“

Vereinzelt gab es inhaltliche Kritik, so z.B. die Einschätzung, dass bezogen auf den sächsischen Rettungsschirm „die Verzinsung zu hoch“ war oder die eines anderen Angels, der moniert: „Einzig die EK-Beteiligungen über die Länder war ein Witz“.

Bei aller geäußerten Kritik an der Arbeit mit und unter den Corona Rettungsschirmen der einzelnen Länder spricht die Tatsache, dass mehr als ein Drittel aller von den 100 Angels im Portrait in 2020 getätigten Deals öffentliche Gelder aus den Corona Hilfen genutzt haben, eine eindeutige Sprache. Die Corona Schutzmaßnahmen wurden nachgefragt, benötigt und waren deutlich effektiver als „nur ein Tropfen auf den heißen Stein“, wie die Einzelmeinung eines der befragten Angels konstatiert.

Nicht gestellt in der diesjährigen Befragung war die Frage, ob die Angels die Deals, die sie in 2020 mit den Corona Hilfen eingegangen sind, auch ohne diese staatliche Unterstützung gestemmt hätten. Zumindest die Tendenz einer möglichen Antwort auf diese Frage lässt sich anhand der vorliegenden Antworten zur generellen Bewertung der Corona Maßnahmen skizzieren. Wenn Angels konstatieren, dass „staatliche Beteiligung in dieser Situation sehr wichtig (ist)“ oder anmerken, dass - weil die Corona Hilfen zu spät gekommen sind – „viele Start-ups auf der Strecke geblieben sind“, sind das deutliche Hinweise darauf, dass die Corona Schutzschilder zumindest einen Anteil daran hatten, dass Angel Investing in Deutschland in Zeiten der Pandemie keinen signifikanten Rückgang erleiden musste.

Noch ein Hinweis in eigener Sache: 97% der befragten Angels gaben an, durch BAND - vor allem durch den BAND Corona Ticker - aktuell und umfangreich über die Corona Hilfsmaßnahmen informiert worden zu sein, zwei Angels kannten den Ticker nicht, einer der Befragten merkte an, dass ihn diese Informationen nicht interessiert haben.

Jenseits von Corona offenbart das 2020er Portrait der 100 Angels durchaus Konstanten, aber auch überraschende Veränderungen.

4. Portfoliogröße

100 Angels haben 739 Start-ups unter ihren Fittichen, damit ist die durchschnittliche Portfoliogröße mit 7,4 im dritten Jahr in Folge konstant geblieben. In 2018 betrug sie 6,9 Beteiligungen, in 2019 lag der Wert ebenfalls bei 7,4.

Im dritten Jahr in Folge ist nicht nur die Zahl der gehaltenen Beteiligungen nahezu gleichgeblieben, auch die Struktur der Portfolios variiert in der Langzeitstudie nur marginal. Nach wie vor dominieren die mittleren Portfoliogrößen und jeweils etwa ein Viertel der befragten Angels halten Beteiligungen im zweistelligen Bereich.

Die Zahlen für 2020: 28,5% halten Portfolios im zweistelligen Bereich mit durchschnittlich 16,7 Beteiligungen (in 2019 waren es 27,4%), die Hälfte aller befragten Angels (50,5%) bewegen sich - gleichermaßen wie in 2019 - im Mittelfeld zwischen drei und neun Beteiligungen (durchschnittlich 5,4 Beteiligungen) und 21% geben Portfoliogrößen unter drei Beteiligungen an, darunter vor allem die Angels, die neu in den Markt eingetreten sind.

Dass sich die Portfolios der Angels unter Pandemiebedingungen nicht nur nicht signifikant, sondern gar nicht verkleinert haben, ist ein durchaus beachtliches Ergebnis der Befragung, das so nicht erwartet werden konnte. Dass die Angels einiges unternommen haben, damit sie ihre Portfoliounternehmen auch in Coronazeiten halten konnten und was das genau war, darüber ist unter Top 3.2. bereits berichtet worden.

5. Exit

Die Zahl der erfolgreichen Exits hat sich innerhalb von drei Jahren nahezu halbiert. Waren es in 2018 noch 30 erfolgreiche Exits, die auf das Konto der jeweils 100 Angels gingen, waren es in 2019 insgesamt 25 und in 2020 nur noch 18. Auf den ersten Blick also wenig Anlass zur Freude. Dass die

weltweite Pandemie einen Anteil an den wenigen Exits hatte, ist anzunehmen, ob sie allein ausschlaggebend ist, darf zumindest angezweifelt werden.

Nimmt man die Zahlen der gescheiterten Beteiligungen in den Blick, offenbart 2020 Erstaunliches. Nachdem zwei Jahre in Folge ein Anstieg zu verzeichnen war - in 2018 schlugen 31 gescheiterte Beteiligungen zu Buche, in 2019 waren es sogar 42 - vermeldeten die Angels für das erste Pandemiejahr „nur“ 23 gescheiterte Beteiligungen.

Rückgang der erfolgreichen Exits, aber auch weniger Verluste, insgesamt war in 2020 deutlich weniger Bewegung in den Portfolios der Angels. Während sich in 2019 58% der befragten Angels von keiner ihrer Beteiligungen getrennt haben, weder im Guten noch im Schlechten, lag diese Zahl in 2020 bei 70%.

Alles deutet darauf hin, dass das Aufkommen der Pandemie die Angels zu Stabilisierungsmaßnahmen hat greifen lassen, es ging ihnen darum, das Überleben der Start-ups zu sichern, was ihnen augenscheinlich weithin gelungen ist.

Die bange Frage, ob das „dicke Ende“ bei anhaltender Pandemie bzw. beim Auslaufen der öffentlichen Corona Hilfsprogramme noch kommt, muss zumindest im Blick behalten werden.

	2018	2019	2020
Erfolgreiche Exits	30	25	18
Gescheiterte Beteiligungen	31	42	23

6. Syndizierung

Kaum Veränderung auch beim Syndizierungsverhalten: Nach wie vor geben mehr als die Hälfte der Angels (54%) an, ausschließlich allein zu investieren. Das sind zwar 2% weniger als in 2019 (56% in 2019 und 46% in 2018), gibt aber noch keinen Hinweis darauf, dass sich unter den akkreditierten Angels in BAND eine Trendwende hin zu vermehrten Investments gemeinsam mit mehreren Angel Investorinnen und Investoren andeuten würde.

7. Branchenfokus

Im dritten Jahr sinkt die Zahl der Angels, die branchenoffen investieren. Inzwischen liegt deren Anteil nur noch bei 39%. In 2018 hatte sich das Investitionsverhalten „gedreht“, erstmals lag die Zahl der branchenoffen investierenden Angels unter 50%, und zwar bei 47%, in 2019 waren es 45% der Angels.

61% der Angels geben an, ihre Investitionsaktivitäten auf spezielle Branchen zu konzentrieren, wobei auffällig ist, dass die wenigsten dezidiert einen einzigen Investitionsfokus nennen. Wie in der Vergangenheit handelt es sich dabei auch in der 2021er Befragung in erster Linie um „Life Science

Angels“. Neu im Kreis der „Solitär“-Branchen sind einige wenige Angels, die angeben, ausschließlich in „Greentech“ zu investieren.

Die Mehrzahl der branchenfokussierten Angels legen ihr Augenmerk auf drei bis vier Branchen. Aber es gibt auch nach wie vor Angels mit extrem breit gefächerten Brancheninteressen. Das liest sich dann beispielsweise wie folgt: *„Agrotech, Automobile, Energie, Hardware, Industrie, IOT, Logistik, Materials, Mobility, Transport, Freizeit“*.

Im Jahr eins der Pandemie wäre zu erwarten gewesen, dass sich bei der Frage nach den Branchenschwerpunkten gegenüber den Favoriten in den Vorjahren größere Verschiebungen ergeben (zumal einige der Angels, die infolge von Corona ihr Investitionsverhalten ändern wollten, angegeben hatten, ihre Branchenschwerpunkte hin zu weniger „anfälligen“ Branchen verschieben oder sich vermehrt medizinischen Themen widmen zu wollen).

Im Gesamtportrait der 100 Angels findet diese von einigen wenigen Angels beabsichtigte Branchenneuorientierung keinen Niederschlag. „Medizin- und Gesundheit“, „IT/Software“ bleiben „Angels Lieblingsbranchen“. Und wer vermutet hat, dass infolge der Pandemie alles rund um Medizin nochmals einen Sprung nach vorn macht und sich von den anderen Branchen absetzt, sieht sich getäuscht. In der 2021er Befragung verliert „Medizin- und Gesundheit“ ihren Spitzenplatz im Branchenranking. Nachdem sie in 2018 und 2019 jeweils Platz 1 innehatte, ist sie von „IT/Software“ nunmehr auf Platz 2 verwiesen worden.

Zwei Branchen sind den Spitzenreitern dicht auf den Fersen und auch sie rangeln um die Plätze. Greentech, in 2018 noch auf Platz 2, im Folgejahr auf Rang 4 gerutscht, ist zurück auf dem Podest und verdrängt KI vom dritten auf den vierten Platz. Nachdem in 2018 nur ein einziger Angel KI als einen seiner Investitionsschwerpunkte angegeben hatte, konnte sich KI in 2019 auf den dritten Platz katapultieren. Mit Platz vier in der diesjährigen Befragungsrunde hat KI seinen Platz unter den Branchenspitzenreitern gefestigt. Ganz eng geht es auf den Folgeplätzen zu: Rang fünf „E-Commerce“, auf Rang sechs mit einer einzigen Nennung weniger, „Industrielle Fertigung“. Den größten Sprung nach vorn unter die Top Ten hat in der diesjährigen Befragung „EdTech“ gemacht. Ob das ein Corona bedingtes Phänomen ist oder sich stabilisieren wird, bleibt abzuwarten.

Einen leichten Anstieg kann „Impact Investing“ verzeichnen: Während es in den beiden zurückliegenden Jahren stets „nur“ von einem einzigen Angel als Investitionsfokus angegeben worden war, waren es in der 2021er Befragung fünf von 100 Angels, die angaben, dass es zumindest zu deren Investitionsschwerpunkten gehören würde. Folgt man dem öffentlichen Diskurs, der den Eindruck erweckt, dass Impact Investing deutlich mehr Fahrt aufgenommen hat, wäre mehr Zuspruch für Impact Investing zu erwarten gewesen. Zu überdenken wäre, ob Impact Investing als Branchenzuschreibung adäquat ist, ob in zukünftigen Befragungen nicht vielmehr gefragt werden müsste, ob „Impact“ als „generelles“ Investitionskriterium - unabhängig von der jeweiligen Branche - unter Angel Investorinnen und Investoren einen Bedeutungszuwachs erfährt.

Und sonst? Ebenso wie in der Vergangenheit gilt auch weiterhin: Es gibt nichts, was Angel Investorinnen und Investoren nicht interessiert, auch pandemieanfällige Branchen - wie z.B. „Travel“ - fallen nicht komplett unter den Tisch.

An dieser Stelle nochmals der Hinweis, dass das skizzierte Branchenranking die Vorlieben der Angels widerspiegelt. Ob sich die Angels in der Praxis dann in jedem Fall ausschließlich an Start-ups beteiligen, die ihrem Branchenfokus entsprechen oder ob sie davon abweichen, weil im speziellen Einzelfall andere Kriterien überzeugen, ist offen. Eine Ergänzung des Fragebogens um eine Branchenangabe zu den im jeweiligen Jahr getätigten Deals könnte dazu interessante Erkenntnisse bringen.

Angels Lieblingsbranchen	2018	2019	2020
Platz 1	Medizin & Gesundheit	Medizin & Gesundheit	IT & Software
Platz 2	Greentech	IT & Software	Medizin & Gesundheit
Platz 3	IT & Software	KI	Greentech
Aufsteiger des Jahres		KI	EdTech

8. Gender-Diversität und Nachhaltigkeit?

Bemerkenswerte Ergebnisse zeigt die 2021er Befragung im Blick auf Gender-Diversität und Nachhaltigkeit, zwei Themen, die im letzten Jahr -

zumindest „gefühl“ - im öffentlichen Diskurs mehr und mehr Raum eingenommen haben.

In der Vorjahresbefragung waren es noch 60%, die es durchaus positiv sahen, wenn in einem Gründerteam sowohl Frauen als auch Männer zusammenarbeiten, für 38% war das kein Thema bei ihrer Investitionsentscheidung. In der aktuellen Befragung ist der Anteil derjenigen, die das Thema Diversität im Gründerteam als eher unwichtig einstufen, auf 48% gestiegen, nur noch 50% betonen, dass ihnen Diversität im Gründerteam wichtig ist. Gleichgeblieben und zu vernachlässigen sind mit 2% diejenigen, die explizit sagen, dass sie „gemischten“ Teams nichts abgewinnen können. Eine Kommentierung dieses so nicht erwarteten Ergebnisses in Richtung eines Erklärungsversuchs erscheint schwer, in jedem Fall ist es eine Aufforderung, die Aufmerksamkeit nochmals vermehrt auf das Thema Diversität zu richten.

Bei der Frage, ob „Nachhaltigkeit“ bei der Investitionsentscheidung an Bedeutung gewinnt, hatte sich in der 2020er Befragung eine Trendwende vollzogen. 74% beantworteten die Frage damals mit einem „Ja“. Dieser Trend hält sich. In 2021 waren es 75% - also ein Einpendeln auf hohem Niveau.

9. Verhältnis männliche/weibliche Angels

100 Angels im Portrait, davon 11% weibliche Business Angels, das ist zwar noch ein beachtliches Stück entfernt von der Zielmarke 25%, die sich die BAND Awareness-Kampagne „Women Business Angels Year 2020/21“ für das Jahr 2025 gesetzt hat, aber nicht hoffnungslos im Hintertreffen. Hier

die Zahlen, Daten und Fakten der weiblichen Angels im Benchmark mit ihren Kollegen.

Gravierende Unterschiede im Investitionsverhalten? Fehlanzeige: Die weiblichen Angels im Portrait der 100 akkreditierten Angels in BAND haben in Summe 2.842.000 Euro investiert. Damit liegt die durchschnittliche Investitionssumme aller weiblichen Angels bei 258.364 Euro (männliche Angels bei 231.012 Euro) und die durchschnittliche Investitionssumme der in 2020 aktiven Angelinas bei 315.777 Euro (männliche aktive Angels bei 338.819 Euro).

Wer vermutet, dass Frauen sich per se eher in der Gruppe zusammenschließen, um gemeinsam zu investieren, täuscht sich. Auch unter den weiblichen Angels gibt nur etwa die Hälfte an, bevorzugt im Syndikat zu investieren. Das entspricht der Verteilung ihrer männlichen Kollegen. Auch bei den Brancheninteressen lassen sich keine Unterschiede feststellen: Frauen sind gleichermaßen breit aufgestellt, „typische“ Branchenfavoriten weiblicher Angels lassen sich nicht ausmachen, FemTech als Investitionsschwerpunkt findet sich im Ranking nicht.

82% der Frauen sehen diverse Teams als Vorteil, nur 18% denken, dass die Zusammensetzung des Teams „eher unwichtig ist“. Hier zeigt sich ein gravierender Unterschied zu den männlichen Angels. Die Hälfte aller männlichen Angels (51%) antwortet auf die Frage: „Wie sehen Sie Gender-Diversität im Gründungsteam?“ mit „eher unwichtig“, nur 47% votieren mit „positiv“, 2% gar mit „negativ“.

Diese offensichtliche Diskrepanz zwischen Männern und Frauen in der Wertschätzung diverser Teams ist ein weiterer Beleg dafür, dass sich die Chancen von Gründerinnen, ein Angel Investment zu erhalten, erhöhen würden, wenn mehr weibliche Angel Investorinnen im Markt aktiv wären. Insofern arbeitet die BAND Kampagne „25% weibliche Business Angels bis 2025“ ganz bewusst an Veränderungen in beide Richtungen: Angel Investing braucht mehr Frauen, Gründerinnen brauchen Investorinnen.

Business Angels	Männlich	Weiblich
Genderquote	89%	11%
Ø Investitionssumme	231.012 Euro	258.364 Euro
Positive Einschätzung gegenüber diversen Teams	47% (2% negativ)	82% 0% negativ
Zusammensetzung der Teams unwichtig	51%	18 %

10. INVEST - Zuschuss für Wagniskapital

54% der Angel Investoren, die in 2020 investiert haben, geben an, INVEST genutzt zu haben. In 2019 waren es 52%, in 2018 lag der Wert noch bei „nur“ 40,7%. Setzt man die Gesamtzahl der in 2020 mit INVEST getätigten Beteiligungen (83) ins Verhältnis aller in 2020 von den Angels eingegangenen Engagements (insgesamt 225), ergibt sich, dass etwa 37% aller in 2020 von

Angels getätigten Deals mit INVEST zustande gekommen sind. In 2019 waren es 34%.

Bleibt die Frage nach den Gründen, die dafür verantwortlich sind, dass Angels INVEST nicht nutzen. 72% der Angels, die ohne INVEST investiert haben, geben an, dass sie das Förderprogramm nicht nutzen konnten, entweder weil die von ihnen getätigten Beteiligung von den Richtlinien abweichende Kriterien enthielt oder weil sie ein anderes Förderprogramm nutzen, das mit INVEST nicht kompatibel ist.

Dazu im Einzelnen: Nur noch 45% (gegenüber 63% im Vorjahr) geben an, dass das Ziel Start-up die INVEST Förderfähigkeitskriterien nicht erfüllt hätte. 12% sind EAF Angels, 12% begründen die Nichtnutzung mit dem Hinweis „zu viel (bürokratischer) Aufwand für zu wenig Geld“. Bei allen anderen Begründungen handelt es sich um sehr spezifische Einzelfälle wie z.B., dass die Rechtsform der Beteiligungsholding nicht passte bzw. mehr als 25% Anteile erworben wurden.

88% aller befragten Angels, die angeben, INVEST nicht genutzt zu haben, können die Gründe für das Zustandekommen eines Deals ohne INVEST Förderung präzise benennen, haben sich also im Vorfeld des Investments konkret mit der Frage, ob die Nutzung von INVEST möglich sein würde oder nicht, befasst. Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: INVEST ist für Business Angels längst eine feste Größe und wird von der überwiegenden Mehrzahl der Angel Investorinnen und Investoren - wann immer möglich - genutzt.

11. German Standards Setting Institute

85% der Angels kennen das German Standards Setting Institute (GESSI). Dieser hohe Bekanntheitsgrad überrascht nicht. In 2018 und 2019 lag die Quote bereits bei jeweils 82%. Berücksichtigt werden muss bei diesen Zahlen, dass es sich bei den befragten Angels um BAND akkreditierte Angels handelt, die als solche besonders nah am Puls des GESSI Geschehens sind.

Signifikant gestiegen im Jahresverlauf ist die GESSI Marktdurchdringung: 52% - mehr als die Hälfte der Angels, die GESSI kennen -, haben in 2020 mindestens ein GESSI Dokument in der Praxis genutzt, in 2019 waren es erst 39%. Diese Nutzungszahlen, die noch aussagekräftiger sind als die hohen GESSI Downloadzahlen, belegen, dass sich die GESSI Dokumente als Standard etablieren.

Mit 34% ist das GESSI Standardvertragswerk „Wandeldarlehen“ (Erstveröffentlichung Mai 2018) am häufigsten genutzt worden, gefolgt vom „Term Sheet“ Standard (Erstveröffentlichung März 2019) mit einem Anteil von 30% und dem Standardvertragswerk „Finanzierungsrunde“ (Erstveröffentlichung Oktober 2020) mit einem Anteil von 19%. Auf den Standard „Gesellschaftervertrag“ (Erstveröffentlichung Februar 2021) entfallen 11%. Dass der Standard „Arbeitsvertrag“ (Erstveröffentlichung November 2019) nur 6% der von Angels in 2020 genutzten GESSI Dokumente ausmacht, verwundert nicht, er dürfte deutlich mehr auf Gründerinnen- und Gründerseite nachgefragt werden. Das in Klammern gesetzte Datum der Erstveröffentlichung des jeweiligen GESSI Standards muss bei der Nutzungsverteilung der GESSI Dokumente berücksichtigt werden. Je länger ein Dokument am

Markt ist, desto bekannter ist es, desto wahrscheinlicher, dass es auch genutzt wird.

Dass die GESSI Dokumente als Standardvertragswerke im Markt Akzeptanz finden, liegt nach Ansicht der befragten Angels neben deren erkannter und anerkannter Qualität auch daran, dass GESSI den viel beschworenen Interessensausgleich zwischen Start-ups und Angel Investoren nicht nur im Munde führt, sondern in den Dokumenten konsequent umsetzt.

Die Angels Community ist voll des Lobes. Das zeigen die Kommentare der 100 Angels im Portrait. Hier eine Zitatenauswahl von denjenigen, die mit den GESSI Standards bereits gearbeitet haben:

- *„Klasse Sache“, „extrem nützlich“, „gern mehr davon“, „auch wenn man am Ende vielleicht die Verträge eines anderen Vertragspartners verwendet, sind die GESSI-Verträge sehr hilfreich für die eigene Position.“*
- *„Die Verträge werden von allen Seiten, Gründern, Mit-Investoren etc. als solide Basis anerkannt“, sie sind „mein neuer Standard“, „eine große Erleichterung. Jetzt ist das Thema Mitarbeiterbeteiligung noch wichtig.“*
- *„Großartig! Danke dafür! (...). Die normative Wirkung spart Zeit und Diskussionen. Außerdem kann man neue Erkenntnisse über die Motivation der Vertragsparteien gewinnen, falls sich diese vehement für abweichende Vertragsklauseln aussprechen.“*

Wie intensiv sich die Angels Community mit den GESSI Vertragswerken auseinandersetzt, zeigt sich nicht zuletzt auch in den Begründungen für die Nichtnutzung der GESSI Dokumente. In diesen Kommentaren schwingt hier und da Bedauern darüber mit, dass man die GESSI Standards nicht einsetzen konnte.

- *„Leider keine Gelegenheit, aber exzellentes Angebot“, „hatte existierende Verträge, aber wirklich gute Initiative“.*
- *„Weil ich in 2020 mangels passenden Start-ups nicht investiert hatte. Aber ich bin wirklich beeindruckt von der Professionalität der Unterlagen. Auch, weil sie in DE und EN ausgefertigt sind.“*
- *„Keine Beteiligung. Als Diskussionsgrundlage für Pre-Seed Finanzierungen aber sehr hilfreich.“*
- *„Verträge waren von anderen Co-Investoren vorgegeben, dennoch finde ich die GESSI Dokumente sehr gut und umfangreich abdeckend“.*
- *„Ausgezeichnete Initiative, ich werde sie nutzen, sobald sich die Gelegenheit ergibt.“*
- *„Ich habe eigene Verträge“, „es gab bereits ein existierendes Vertragswerk“, „habe zusätzliche Paragraphen in meinen Beteiligungsverträgen, aber eine super Basis.“*

- *„War nicht im Lead und hatte nur eingeschränkten inhaltlichen Einfluss oder es handelte sich um Folgefinanzierungen.“*

12. Zwischenfazit zur 2021er Angels Befragung

„Es hätte schlimmer kommen können“ – so könnte und muss man die Ergebnisse der 2021er Befragung zusammenfassen. In Pandemiezeiten wäre zu erwarten gewesen, dass Investoren sich auf ihr Bestandsgeschäft konzentrieren, dass nochmals deutlich mehr Angel Kapital in Folgerunden fließt als das in den beiden zurückliegenden Jahren ohne Pandemie der Fall war.

Bereits in der 2020er Befragung waren die diesbezüglichen Zahlen alarmierend: Damals waren 58% des investierten Kapitals in Folgefinanzierungen geflossen. Auch in 2020 gab es wieder mehr Angelgeld für Folge- als für Erstfinanzierungen, allerdings war der Anteil mit 51% - trotz Pandemie - leicht rückläufig.

Und auch das ein bemerkenswertes Ergebnis im Coronajahr: In 2020 ist die Zahl der Angels, die ausschließlich in Folgerunden investiert haben, sogar leicht gefallen von stabilen 19% in 2018 und 2019 auf 13% in 2020.

Dafür ist die Zahl der Angels, die nur Erstinvestments getätigt haben, von 38% in 2018 und 37% in 2019 auf 41% in 2020 gestiegen.

Berücksichtigen wir dann noch, dass auch die Höhe des investierten Kapitals in 2020 - wenn auch nur moderat - angestiegen ist, muss nach den

Gründen gefragt werden, die dazu geführt haben, dass der Angels Markt insgesamt - trotz Pandemiekrise - in 2020 leicht im Aufwind war.

Drei Faktoren dürften in diesem Zusammenhang von zentraler Bedeutung sein:

1. Es entspricht dem „Wesen“ des Angel Investings, Risiken einzugehen und den Krisenmodus als Normalität anzuerkennen, von überraschenden Wendungen nicht aus der Bahn geworfen zu werden, strategische Anpassungen oder notwendig werdende Kehrtwendungen stets auf dem Schirm zu haben, vielleicht sogar besonders dann aktiv zu werden, wenn die Risiken größer und für andere radikal abschreckend werden, um im Erfolgsfall - durchaus verdient - überproportional zu profitieren.
2. Reaktionszeit: Angel Investorinnen und Investoren agieren „just in time“. Sobald ein Problem auftaucht, sind sie zur Stelle, können ihr Know-how, auch ihr Kapital, ohne bürokratische Hürden, ohne langwierige Ab- oder umfangreiche Zustimmungsprozesse einsetzen. Das birgt entscheidende Vorteile im notwendigen Krisenmanagement.
3. Der Corona Schutzschild des Bundes für Start-ups, dessen Säule II Angel Investments zusätzlich incentiviert hat, zumal beihilferechtliche Hindernisse ausgesetzt wurden.

Business Angels „können“ Krise, verlieren angesichts neuer Herausforderungen weder Kopf noch Kompass, mobilisieren ihre Kompetenzvielfalt,

balancieren das Risiko, in einer frühen Phase in junge innovative Unternehmen zu investieren, durch Know-how, Zuversicht, Gelassenheit und Kontinuität aus. Diese - für Angel Investorinnen und Investoren charakteristischen - Eigenschaften, ergänzt durch den von der Bundesregierung bereitgestellten Schutzschild, haben dazu geführt, dass es eben nicht so schlimm gekommen ist.

Exkurs: Die Corona Schutzschildmaßnahmen in der Rezeption der Angels

Die detaillierte Analyse der Rezeption der Corona Schutzschildmaßnahmen durch Angel Investorinnen und Investoren ist noch aus einem weiteren Grund von großem Interesse. Als seltenes Praxisexperiment für die Akzeptanz und die Passgenauigkeit öffentlicher Förderprogramme für Angel Investorinnen und Investoren liefern sie interessante Erkenntnisse darüber, wo die Ausgestaltung Angel adressierter Programme dem Wesen des Angel Investings widersprechen bzw. was sich Angels von auf sie zugeschnittenen staatlichen Förderprogrammen erhoffen.

Und hier steht an erster Stelle und immer wieder genannt: Den Angels mehr Eigenverantwortung gewähren, ihnen mehr zu- und vertrauen: „Man hätte das erfahrenen Business Angels vertrauensvoll an die Hand geben sollen“ oder die „Due Diligence durch Angels sollte als Signalwirkung für den Staat noch mehr im Vordergrund stehen.“ So oder ähnlich bewerten die befragten Angels die Säule II Maßnahmen. Der Corona Schutzschild hatte vor allem dort starke Effekte, wo mit Business Angels co-investiert wurde (z.B. Berlin).

Lessons learned: Im Kontext von Angel Investing sollten staatliche Finanzmittel vorrangig mit dem Ziel eingesetzt werden, private Mittel in diese Anlageklasse zu lenken. Dieses Geld würde dann - gepaart mit der den Angels eigenen Risikobereitschaft und deren kontinuierlichem Know-how Support - eine überproportionale Hebelwirkung entfalten, sowohl zum Wohle der

Angels als auch der Start-ups mit der Folge, dass mehr innovative Unternehmen in der frühen Phase eine Finanzierung finden. Und genau das ist dringend erforderlich.

13. 100 BAND Angels im Portrait: Resümee

13.1. Marktveränderungen fordern Gegensteuerungen

Das erste Aufatmen, dass es infolge der Corona Pandemie zu keinem gravierenden Einbruch der Angels Aktivitäten gekommen ist, dass Angels sich gegen die Krise gestemmt haben, kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass die 2021er BAND Angels Befragung auch Aufschluss über Fehlentwicklungen und Defizite gegeben hat.

Diskutiert man die Ergebnisse der Befragung nicht nur im Lichte der Pandemie, sondern auf der Basis der Langzeitstudie über drei Jahre in Folge, offenbaren sie langfristige Marktveränderungen, die Gegensteuerungen und schnelles Handeln erforderlich machen.

(1) Der deutsche Frühphasenmarkt bedarf einer deutlichen Belebung. Finanzierung ist eine der größten Hürden, denen sich Start-ups gegenübersehen. Entgegen landläufigen Behauptungen gilt das nach wie vor auch für die Frühphase von Start-ups, wie das u.a. die Ergebnisse des Deutschen Startup Monitors widerspiegeln und das wird durch den anhaltenden Trend zu Folgefinanzierungen noch verschärft.

Mehr Angel Investorinnen und Investoren müssen aktiviert werden. Sie sind - das haben sie unter Pandemiebedingungen einmal mehr unter Beweis gestellt - für die frühe Phase, dann wenn das Risiko am größten und die

wechselnden Herausforderungen Umdenken und konsequente, vor allem zeitnahe, Unterstützung notwendig machen, die passgenauen Investorinnen und Investoren, denn sie „können“ Krise.

Mit Angels tauglichen Anreizmodellen/Förderprogrammen, in denen die staatlichen Mittel so eingesetzt werden, dass möglichst viel privates Kapital gehiebelt wird, könnte der Staat mit „wenig“ sehr „viel“ bewirken. Auch private Vermögen, die die Assetklasse Start-ups noch nicht für sich „entdeckt“ haben, könnten so in die Finanzierung von Innovationen gelenkt werden.

(2) Dringend benötigt wird eine Trendwende im Verhältnis Erst- und Folgefinanzierungen. Auch wenn im Pandemiejahr 2020 der Anteil des investierten Angel Kapitals, der in Folgefinanzierungen geflossen ist, leicht rückläufig war, manifestiert sich der Trend hin zu mehr Folgeinvestments. Wenn über vier Jahre in Folge mehr als die Hälfte des Angels Kapitals nicht in zusätzlichen Investments mündet, heißt das eben auch, dass für neu gegründete Unternehmen weniger Angels Kapital zur Verfügung steht, dass es für sie schwerer wird, Kapital und Know-how von Angels einzusammeln, dass die Pipeline auszutrocknen droht.

Diese Entwicklung muss durch gezielte Gegenmaßnahmen, die so ausgestaltet sein müssen, dass sie die Investitionsfreude von Angel Investorinnen und Investoren und das Wagnis, eine Erstfinanzierung einzugehen, anreizen.



(3) Wir brauchen mehr weibliche Business Angels: Zum einen, weil von Frauen verwaltete Vermögen bisher nur sehr begrenzt für die Finanzierung von Start-ups eingesetzt werden und somit ein enormes Potential für eine Belebung des deutschen Angels Marktes brach liegt. Aber auch und vor allem, um Gründerinnen zu mehr Sichtbarkeit zu verhelfen, um ihnen im Konzert innovativer Start-ups eine Bühne zu geben. Es ist mehr als bemerkenswert, wenn die Befragung offenlegt, dass es zwischen weiblichen und männlichen Business Angels keine signifikanten Unterschiede im Investitionsverhalten gibt bis auf einen einzigen Umstand. Dieser Umstand ist die Wertschätzung diverser Teams, die bei weiblichen Angels um ein Vielfaches höher angesiedelt ist als bei ihren männlichen Kollegen.

Mehr weibliche Angels schaffen Veränderung in beide Richtungen. Sie motivieren Frauen als Angel Investorinnen aktiv zu werden und verbessern die Möglichkeiten von Gründerinnen, faire Chancen im Frühphasenmarkt zu bekommen.

(4) Positives Klima für Wachstum und Investitionen. Angels haben ganz konkrete Vorstellungen davon, wie ein gründungs- und investorenfreundliches Umfeld geschaffen werden könnte, mehrheitlich sind sie der Ansicht, dass diesbezüglich großer Nachhol- und Optimierungsbedarf besteht. In der aktuellen Befragung wird vor allem das „Fiasko mit der Mitarbeiterbeteiligung“ angeprangert, die Reform wird als „ungenügend“ bezeichnet, „ESOP muss dringend verbessert werden“, so die Forderung. Das Maßnahmenbündel, das aufgerufen wird, ist umfangreich, reicht z.B. von der

Verkürzung der Wartezeiten bei Gründungszuschüssen bis hin zu dem unbedingten Wunsch, den INVEST Zuschuss beizubehalten.

13.2 Ein „Hoch“ auf Angel Investing und dennoch: Es ist viel zu tun!

Anders als die Befragungen der Vorjahre, in deren Zentrum naturgemäß Zahlen, Daten und Fakten standen, hat das Portrait der 100 Angels im Pandemiejahr den einen oder anderen Blick „hinter die Kulissen“ gewährt und dabei mehr als eindrücklich nochmals das „Wesen“ des Angel Investings ins Bewusstsein gebracht.

Angel Investing geht weit über das Monetäre hinaus und ist viel mehr als gelegentlicher Support. Es ist eben auch die Präsenz in schwierigen Situationen, die keiner langfristig geplanten Agenda folgt, die Bereitschaft, mit dem jungen Unternehmen sowohl die Höhen als auch die Tiefen zu durchlaufen, dabei Ruhe zu bewahren, wo nötig, zum Umdenken und -steuern zu motivieren sowie der unbedingte Wille, gemeinsam am Erfolg des Start-ups zu arbeiten. Typisch auch, dass es durchaus Angels gibt, die trotz aller Widrigkeiten mitten in der Pandemie Erstinvestments getätigt haben.

Das Agieren der Angels unter Pandemiebedingungen hat einem Brennglas gleich deren Rolle als wichtigste Frühphasenfinanzier mit spezifischen Alleinstellungsmerkmalen manifestiert. Dass sich dieser Sachverhalt noch vielfach unter dem Radar der Politik bewegt bzw. bei der Ausgestaltung von Anreizsystemen für Angel Investorinnen und Investoren zu selten berücksichtigt wird, ist eine weiterzuverfolgende Erkenntnis aus der 2021er Befragung.

Umso wichtiger ist es, den Angels Markt zu stärken und sehr genau hinzusehen, wo Marktdefizite und -veränderungen Handeln notwendig machen und wo die Rahmenbedingungen für die Finanzierung junger innovativer Firmen zu verbessern sind.

Wenn die Politik künftig ein besonderes Gewicht auf Maßnahmen zur Klimawende, für neue Technologien und die Digitalisierung legen will, muss das auch für alle Überlegungen zur Stärkung und Belebung des Start-up Finanzierungsmarktes gelten.

Wie und durch wen das bewerkstelligt werden soll, dafür hat BAND Leitgedanken formuliert und daraus konkrete Vorschläge zur Umsetzung der Leitgedanken abgeleitet und an Bundestag und Bundesregierung in der 20. Legislaturperiode übermittelt: Mehr dazu hier:

- [Klimawende, Digitalisierung und Innovation brauchen einen funktionierenden Finanzierungsmarkt für Start-ups – Vorschläge von Business Angels Netzwerk Deutschland \(BAND\) für die Koalitionsgespräche](#)
- [Lücken im Fortschrittsnarrativ der Ampel bei Start-up Förderung und Finanzierung](#)



**Angel Investing at its best:
Leitfaden für Business Angels II**
Günther, Ute/Kirchhof, Roland (Hrsg.)

Jetzt bestellen!

BAND Netzwerkbefragung 2021

Ute Günther / Roland Kirchof

1. BAND Netzwerkbefragung 2021: Rücklaufquote und Validität der Daten

In 2021 haben sich an der jährlich von BAND durchgeführten Befragung der Business Angels Netzwerke in BAND 14 Netzwerke beteiligt. Das ist exakt dieselbe Zahl wie im Vorjahr. 50% von ihnen gehören zum „festen Stamm“ der Befragungsteilnehmer, sie hatten auch in den beiden zurückliegenden Jahren teilgenommen, 36% sind sporadisch dabei, zwei Netzwerke sind erst jüngeren Gründungsdatums, so dass sie nicht dreimal in Folge teilnehmen konnten.

Auffällig, dass nur 28% der teilnehmenden Netzwerke alle Fragen beantwortet haben. Das heißt im Umkehrschluss, dass 72% den Fragebogen nur unvollständig ausgefüllt haben.

Sieht man sich die „Beantwortungslücken“ genauer an, ist festzustellen, dass alle Fragen, die sich auf Struktur und Arbeitsweise der Netzwerke selbst beziehen (also z.B. die Fragen nach der Anzahl der Mitglieder, der Art der Finanzierung oder des Dienstleistungsangebotes) fast zu 100% beantwortet worden sind.

Ganz anders bei den Fragen, die sich auf das Investitionsverhalten der Angels im Netzwerk beziehen (Anzahl der getätigten Beteiligungen und Gesamtsumme des von den Angels investierten Kapitals). Dort finden sich die weißen Flecken. Die Frage nach der Anzahl der getätigten Beteiligungen lassen 35% unbeantwortet, bei der Frage nach der Summe des von den Angels im Netzwerk investierten Kapitals sind es 72%, die keine Antwort geben. „Unbekannt“ ist dabei die am häufigsten genannte Begründung für die Lückenhaftigkeit. Ein Netzwerk gibt an, die fragliche Zahl zwar zu kennen, diese aber – auch in der anonymen Form der Befragung – nicht nennen zu wollen.

Auch kann es - wie in 2021 geschehen - vorkommen, dass ein - gemessen an seiner Mitgliederzahl - relativ großes Netzwerk in der Vorjahresbefragung die Summe des investierten Kapitals angegeben hatte, dieses aber in der aktuellen Befragung - aus welchen Gründen auch immer - nicht getan hat. Das führt dann im Jahresvergleich unweigerlich zu Verzerrungen, die in den für die Auswertung vorhandenen Zahlen begründet sind, aber nichts Substanzielles über die Marktentwicklung aussagen.

Angesichts dieser eingeschränkten Datenlage hat BAND es sich zum Prinzip gemacht, mit den Zahlen aus der Netzwerkbefragung mehr als sensibel umzugehen, die Ergebnisse nur in den engen Grenzen des Möglichen auszuwerten. Das heißt, dass sich die im Folgenden genannten Zahlen ausschließlich auf die Business Angels Netzwerke beziehen, die sich an der 2021er Befragung beteiligt haben. Hochrechnungen auf die Gesamtheit der Business Angels Netzwerke in BAND werden an keiner Stelle vorgenommen. Das wären unzulässige Verallgemeinerungen ohne jeden Erkenntnisgewinn.

Bei allen bekannten Schwierigkeiten der Datenerhebung im Angels Markt generell und bei Netzwerken im Besonderen, (weil diese Art der Befragung die Angels im Netzwerk nur mittelbar adressiert), ist es dennoch sinnvoll und notwendig, die BAND Netzwerk Befragung regelmäßig durchzuführen, denn sie liefert wichtige Erkenntnisse für potentiell Handeln. Business Angels Netzwerke sind eine wichtige Stimme, der Gehör verschafft werden muss, nicht zuletzt auch, weil sie in ihrer praktischen Arbeit vor Ort und in der Region Marktveränderungen frühzeitig wahrnehmen und sich den wechselnden Herausforderungen im unmittelbaren Alltag stellen müssen. Auf der Basis der Antworten der jährlichen BAND Netzwerkbefragung lässt sich ein Stimmungsbild skizzieren und es lassen sich Trends einfangen.

Allen Netzwerken, die an der Befragung teilgenommen haben, gebührt großer Dank.

2. Ergebnisse im Überblick

2.1 Mitgliederzahlen

In den 14 Business Angels Netzwerken, die sich an der 2021er Befragung beteiligt haben, sind insgesamt 1.235 Mitglieder organisiert. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Rückgang von 17%. (2020: 14 Netzwerke mit 1.487 Mitgliedern). Dieser Unterschied in den Mitgliederzahlen sollte nicht sofort und unbedacht als Indikator für einen rückläufigen Zuspruch zu den Business Angels Netzwerken interpretiert werden. Hier ist ein zweiter Blick notwendig.

Richten wir ihn zunächst auf die sieben Netzwerke, die sich drei Jahre in Folge an der Befragung beteiligt haben, die wir also in einer Langzeitstudie beobachten können. Hier ergibt sich ein anderes, differenzierteres Bild. Die Zahl der Mitglieder ist insgesamt gestiegen: von 2018 auf 2019 um 12%, von 2019 auf 2020 um 14%. Innerhalb von drei Jahren ist in diesen Netzwerken die Mitgliederzahl um ein Viertel angewachsen.

Bei noch genauerem Hinsehen ist dann festzustellen, dass vier Netzwerke einen jährlichen - relativ konstanten - Mitgliederzuwachs verzeichnen, ein Netzwerk stagniert und zwei Netzwerke haben deutlich an Mitgliedern verloren haben.

Bei aller Vorsicht im Umgang mit diesen Zahlen ist festzustellen, dass die Coronapandemie zu keinem eklatanten Einbruch der Mitgliederzahlen in den deutschen Business Angels Netzwerken geführt hat.



2.2. Mitgliederstruktur

77% aller Mitglieder in den Netzwerken sind Business Angels. D.h. knapp ein Viertel der Mitglieder kommt aus anderen Bereichen bzw. beruflichen Kontexten. Das sind in der Mehrzahl Banken, gefolgt von Venture Capital Gebern und den Industrie- und Handelskammern, die in knapp 30% der Netzwerke als Mitglied dabei sind.

Gegenüber dem Vorjahr ist der Anteil der Angels an der Gesamtzahl der Mitglieder im Netzwerk deutlich gestiegen. 2020 waren noch mehr als ein Viertel aller Mitglieder „keine“ Angels. Eine Entwicklung, die in Zukunft genauer zu beobachten sein wird.

Die Quote der weiblichen Business Angels, die in den Netzwerken Mitglied sind, ist von schwachen 8,8% im Vorjahr nochmals minimal auf 8,5% gesunken. Schauen wir zum Vergleich auch hier auf die sieben Langzeitteilnehmer: Da liegt der Durchschnitt für den Anteil weiblicher Business Angels an der Gesamtzahl der Mitglieder noch deutlich niedriger, und zwar bei nur 5,5%. Dem steht ein Netzwerk gegenüber, das 14% weibliche Angels zählt und zwei Netzwerke, die um die 10% liegen. Diese deutlichen Unterschiede könnten darauf hindeuten, dass es gezielter Maßnahmen bedarf, um Frauen als Mitglieder zu gewinnen, dass die Quote nur dann signifikant gesteigert werden kann, wenn vom jeweiligen Netzwerk „Women Angel Investing“ sichtbar und langfristig vorangetrieben wird. Hier gibt es viel Nachholbedarf.

2.3 Leistungsangebote

Kernkompetenzen der deutschen Business Angels Netzwerke sind Screening und Matching: 100% der befragten Netzwerke nennen diese beiden Inhalte als ihre Leistungsangebote, darunter sind 23%, die ihre Arbeit ausschließlich auf diese beiden Aufgaben konzentrieren. Alle anderen Netzwerke nennen ein erweitertes Aufgabenspektrum: 61% geben an, Qualifizierungsmaßnahmen durchzuführen, etwas mehr als die Hälfte aller Netzwerke (54%) nennen Dealbegleitung als weiteres Arbeitsfeld und 30% bieten Pitchtraining an. Einige wenige Netzwerke nennen noch das eine oder andere zusätzliche Angebot, z.B. Start-up Beratung oder Teambuilding, aber das sind deutliche Ausnahmen.

2.4 Finanzierung der Netzwerke

Nur ein einziges Netzwerk (es handelt sich dabei um ein Netzwerk, das öffentliche Förderung erhält) erhebt keine Beiträge von seinen Mitgliedern, alle anderen (immer bezogen auf die Netzwerke, die sich an der Befragung beteiligt haben) (92%) verlangen von ihren Mitgliedern einen Mitgliedsbeitrag, wobei sich 45% der Netzwerke ausschließlich über diese Mitgliedsbeiträge finanzieren. Die verbleibenden Netzwerke haben eine Mischfinanzierung: 46% geben an, dass sie Sponsoren an Bord haben, 14% verlangen zusätzlich zum Mitgliedsbeitrag für ausgewählte Veranstaltungen Teilnahmegebühren.

Nur etwas mehr als ein Drittel (38%) der Netzwerke, die an der 2021er Befragung teilgenommen haben, erhalten eine öffentliche Förderung. Auffällig in diesem Zusammenhang ist, dass diese Netzwerke 72% aller Mitglieder

stellen. D.h. öffentliche Förderung und Größe des Netzwerkes korrelieren signifikant.

Daraus den unmittelbaren Schluss abzuleiten, dass auch bei den Netzwerken, die nicht an der Befragung teilgenommen haben, mehr als ein Drittel eine öffentliche Förderung erhalten, wäre zumindest voreilig und müsste im Einzelfall überprüft werden. Umgekehrt ließe sich auch der Schluss ziehen, dass sich an der Befragung insbesondere die Netzwerke, die sich u.a. über eine öffentliche Förderung finanzieren, beteiligt haben, weil sie in der Regel personell besser aufgestellt sind, damit die für die Beantwortung der Befragung notwendige Zeit erübrigen können bzw. im Kontext der Förderung ohnehin die eine oder andere Zahl bevorraten müssen.

2.5 Getätigte Deals

36% haben die Frage nach der Anzahl der von Business Angels ihres Netzwerkes getätigten Beteiligungen nicht beantwortet. Das ist nochmals deutlich mehr als im letzten Jahr, da lag die Quote der Nichtbeantwortung bei 22%.

64% haben die Frage beantwortet, darunter zwei Netzwerke, die berichten, dass ihre Angels keine Beteiligung eingegangen sind. Die verbleibenden Netzwerke nennen insgesamt 79 Beteiligungen, das sind 57% weniger als im Vorjahr. Davon entfallen 47% auf das Netzwerk mit den meisten Mitgliedern, die übrigen Netzwerke kommen auf einen Durchschnittswert von sieben Beteiligungen in 2020 (2019 lag dieser Wert bei 8,7).

2.6 Investitionssumme

Die Frage nach der Investitionssumme, die die Angels des jeweiligen Netzwerkes verausgabt haben, wird dann nur noch von etwas mehr als einem Viertel (28,5%) beantwortet. Sie geben an, dass die Angels insgesamt rund 3.7 Mio. Euro investiert haben, das sind pro Netzwerk im Durchschnitt 933.724 Euro, auch das deutlich weniger als im Vorjahr (1,2 Mio. Euro). Zum Vergleich hier nochmals die Zahlen aus der 2020er Befragung, auch um zu zeigen, wie sehr sich die Tatsache, dass sich eben nicht jedes Jahr dieselben Netzwerke an der Befragung beteiligen, auf das zahlenmäßige Ergebnis auswirkt. Für 2019 hatten die Netzwerke 122 Mio. Euro investiertes Kapital angegeben, wobei 114 Mio. Euro auf das Konto von zwei Netzwerken gingen, von denen für 2020 keine Zahlen vorliegen. Spätestens hier wird offensichtlich, dass sich vorschnelle Rückschlüsse, Vergleiche mit den Vorjahreszahlen oder Hochrechnungen auf die Gesamtzahl der Netzwerke verbieten.

2.7 Exit

Weiter im Abwärtstrend - die Exitbilanz: 57% geben an, dass die Angels in ihrem Netzwerk in 2020 keinen Exit getätigt haben, 28 % beantworten die Frage erst gar nicht, nur zwei Netzwerke vermelden, dass es Exits gab, und zwar insgesamt vier. Das ist mehr als mager: Bedenkt man, dass in den Netzwerken, die geantwortet haben, insgesamt 379 Angels vertreten sind, ist die Zahl der Angels, die in 2020 leer ausgegangen ist, extrem hoch. Allerdings muss bei diesen Zahlen stets mitgedacht werden, dass sie „mittelbar“ erhoben worden sind, also nur das enthalten, was die Angels des Netzwerkes im Netzwerk kommuniziert haben.

2.8 Nachhaltigkeit

Berichtens- und bemerkenswert, dass 93% aller Netzwerke, die an der 2021er Befragung teilgenommen haben (Antwortquote bei dieser Frage 100%) die Ansicht vertreten, dass Nachhaltigkeit als Investitionskriterium an Bedeutung gewinnt. Die Frage ist in diesem Jahr erstmals gestellt worden, allerdings lässt sich im Blick auf den allgemeinen Diskurs im Angels Ökosystem vermuten, dass die Antwort im Vorjahr noch nicht so eindeutig ausgefallen wäre, dass dieser Trend zu mehr Nachhaltigkeit erst jüngst zum Tragen kommt.

2.9 German Standards Setting Institute

Lob und Anerkennung für GESSI: Die Standardvertragswerke des „German Standards Setting Institutes (GESSI) - Joint Venture zwischen BAND und BVDS - sind in 86% der Netzwerke bekannt, 75% geben an, dass die Angels im Netzwerk die GESSI Standards auch nutzen. Bei dieser vergleichsweise hohen Zahl muss berücksichtigt werden, das nicht gefragt worden ist, ob sie in 2020 genutzt worden sind, sondern generell, also seit der Veröffentlichung des ersten Dokumentes in 2018. Dort, wo im Netzwerk Nutzerfeedback zu den GESSI Standards bekannt ist, finden sich ausschließlich positive Äußerungen: von „hilfreich“, „sehr nützlich“ über „sehr professionell“ bis zu „Begeisterung durch alle Reihen“ und „Wandeldarlehen erfreut sich großer Beliebtheit“.

2.10 Corona Schutzschild

Die Frage nach der Beurteilung der COVID Schutzschirm Maßnahmen im jeweiligen Bundesland beantworten – bis auf eine Ausnahme – alle

Netzwerke. 57% äußern sich durchaus positiv, wobei sich die Einschätzungen graduell zwischen „sehr gut“, „insgesamt gut“, „in Ordnung“ und „zielführend“ unterscheiden. Zwei Netzwerke äußern das genau Gegenteil, und zwar unmissverständlich: Sie nennen die Programme „grottenschlecht“ und „miserabel“, die anderen Netzwerke bleiben im Vagen, möchten sich nur „verhalten“ äußern.

Wenn Kritik geäußert wurde, bezog sich diese auf „den zu späten Start“, die „zu lange Bearbeitungszeit“, darauf, dass es „doch bürokratischer (war) als gedacht“. Auch ist den Antworten zu entnehmen, dass es je nach Bundesland durchaus unterschiedliche Einschätzungen gab, in einigen Ländern herrschte mehr Akzeptanz und Zufriedenheit als andernorts. So wurde der Berliner Schutzschirm als „sehr praktikabel“ und „hervorragend“ in der Umsetzung beschrieben. Dazu sei angemerkt, dass die Umsetzungsqualität des Corona Schutzschildes in den jeweiligen Bundesländern durchaus unterschiedlich war.

3. Stimmungsbild

Kurzer Blick zurück: In der 2020er Befragung dominierte – quasi unisono – die Ungewissheit über die Auswirkungen der Corona Pandemie auf die Business Angels Aktivitäten insgesamt. In der diesjährigen Befragung spielte Corona kaum eine Rolle mehr. Wieder zurück auf dem Spitzenplatz der größten Herausforderungen, denen sich die Netzwerke gegenübersehen, ist an erster Stelle die Finanzierung der Netzwerkarbeit, dicht gefolgt von Mitgliedergewinnung und Mobilisierung von Business Angels Nachwuchs für die Netzwerke, wobei sich beide Themen wechselseitig bedingen. Geringe

personelle Ausstattung infolge schmaler Budgets lassen kaum Zeit für umfangreiche Akquisearbeit und kostspielige Marketingaktivitäten.

Nicht dass die Netzwerke das nur beklagen, sie analysieren ihre Position im Start-up und Angels Ökosystem sehr genau und differenziert, nennen die Fehlentwicklungen, die sie als solche beobachten: Vielstimmig wird Enttäuschung über die Nichtachtung der Business Angels Netzwerke durch die jeweilige Landespolitik geäußert. Bis auf wenige Ausnahmen gibt es keine Förderprogramme, die gezielt für Business Angels Netzwerke gelten, auch fehlt es an öffentlich bekundeter Anerkennung und Wertschätzung seitens der Landespolitik.

Diese „Nichtachtung“ wäre noch hinzunehmen, wenn nicht durch die Bereitstellung von Fördergeldern für andere Projekte, insbesondere für Hubs und Acceleratoren, die Netzwerke mehr und mehr ins Abseits gedrängt werden würden. *„Öffentlich gefördert wachsen sie (Hubs & Acceleratoren) wie Pilze aus dem Boden, gefährden die Existenz der Netzwerke, weil sie infolge der Förderung personell besser aufgestellt sind“* und sie *„kümmern sich ‚nebenbei‘ auch um Angel Investing“*. Zwischen den Zeilen ist zu lesen: *„Ohne dass sie diesbezüglich über langjährige Erfahrung und entsprechende Netzwerke verfügen“*.

Einige der Befragten gehen mit ihrer Kritik noch einen Schritt weiter und konstatieren: *„Die Flut von öffentlichen Acceleratoren eliminiert nicht den Mangel an unternehmerischem Denken und Handeln.“* Ein anderer kommt zu dem Schluss: *„Aktivität im Ökosystem gestiegen, Qualität aber nicht“. Deshalb muss „das unternehmerische Element mehr denn je vermittelt werden.*

Und wir müssen bei den Start-ups Produkte und Leistungen einkaufen. Zum Beispiel die Bereiche öffentliche Auftraggeber und der Gesundheitsmarkt sind unverändert schwer oder nahezu nicht erreichbar.“

Basis für diese Statements ist die Beobachtung der Netzwerke, dass *„durch Obhut und Schonraum“*, mehr und mehr *„auch Teams, denen das Unternehmerische völlig fehlt, Kapital suchen, dann aber scheitern, denn irgendwann muss sich jedes Start-up eigenständig im Markt bewegen und bewähren“*. Dies sei eine Entwicklung, die negative Konsequenzen für die Start-ups insgesamt nach sich ziehe.

Deshalb wäre eine *„engere Zusammenarbeit und vor allem abgestimmte Kommunikation“* zwischen den Business Angels Netzwerken und der regionalen Politik *„wünschenswert“*.

BAND verleiht diesem Wunsch Nachdruck und geht noch einen Schritt weiter: 2022 startet BAND in ausgewählten Bundesländern den **Angels Netzwerk DIALOG**, der die wichtigsten Stakeholder des jeweiligen Business Angels Ökosystems und die Politik an einen Tisch bringt, um die Stellschrauben für mehr Angels Investing unter optimalen Rahmenbedingungen zu diskutieren und zu justieren.

Dabei wird es insbesondere auch um den zentralen Mehrwert von Business Angels Netzwerken für einen bundesweit flächendeckenden Business Angels Markt gehen. Business Angels Netzwerke stellen sicher, dass Angel Investorinnen und Investoren, potentielle oder erfahrene, ebenso wie Kapital suchende Start-ups bundesweit - überall und immer im regionalen

Umfeld - einen Ansprechpartner haben. Sie bilden die verlässliche Infrastruktur des deutschen Angels Ökosystems. Darüber hinaus bieten sie allen, die sich für Angel Investments interessieren, die Möglichkeit, sich in Gemeinschaft mit erfahrenen Angel Investorinnen und Investoren ausprobieren zu können. Business Angels Netzwerke haben implizit auch eine edukative Funktion, in dem sie Personen mit Know-how und Kapital motivieren, dieses in innovative Start-ups zu investieren. Damit nicht genug: Sie tragen dazu bei, Angel Investing am jeweiligen Ort, in der Region und im Bundesland, sichtbar zu machen. Sie schaffen Awareness für Risikokapital in der frühen Phase eines Unternehmens. Angels Netzwerke sind so viel mehr als nur Stätten der Dealproduktion und -vermittlung: Sie sind das Rückgrat des Angel Ökosystems, und zwar nicht nur in den Hochburgen und Hotspot des Start-up Ökosystems, sondern flächendeckend, denn Angel Investorinnen und Angel Investoren und solche, die es werden wollen und könnten, haben ihren Standort und Lebensmittelpunkt nicht notwendigerweise dort, wo die Start-ups angesiedelt sind.

Die Business Angels Netzwerke sind gleichwohl auch selbstkritisch, wenn sie z.B. feststellen, dass sich *„im vergangenen Jahr (gemeint ist 2020) die Kommunikation in der Gründerszene grundlegend und nachhaltig verändert (hat)“* und die Befragten daraus folgern: *„Die Business Angels Netzwerke werden aktiv daran arbeiten müssen, den Anschluss nicht zu verlieren.“* Gemeint ist in diesem Zusammenhang nicht zuletzt auch der Digitalisierungsschub, der die Netzwerke ihrerseits in die Pflicht nimmt, zeitnah die *„Digitalisierung von Matching und Prozessmanagement“* im eigenen Netzwerk voranzutreiben, wengleich die Mehrzahl der Netzwerke ausschließliche

„Online-Pitches (als) nicht geeignet (erachtet). Es fehlt an persönlichen Kontakten und an Vernetzung untereinander.“

Und dann ist da noch die vielfach geäußerte Klage, dass *„die Closing Rate zu gering ausfällt“* bzw. der Umstand *„fehlender Mitgliederrückmeldungen zu Deals“* sowie die schwache Exitbilanz, die sich weiterhin im Abwärtstrend befindet. Letzteres ist allerdings ein generelles Manko des aktuellen Angels Marktes.

Verjüngung der Mitglieder, auch das ein Thema, das für viele Netzwerke auf der Agenda steht. Andererseits ist das aber auch 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 bundesweit einige wenige neue Netzwerke dazu kommen, die nicht in Konkurrenz treten, sondern spezifische Alleinstellungsmerkmale ausprägen und vielfach von Beginn an die Zusammenarbeit und die Synergien mit den bereits etablierten Netzwerken im Umfeld suchen. Da verwundert es nicht, dass sich die Netzwerke *„größere Vernetzung untereinander und mehr Transparenz im Markt“* wünschen.

BAND trägt diesem Wunsch Rechnung mit dem in 2021 neu eingeführten Veranstaltungsformat **„BANconnect“**, einem monatlichen Jour-Fix, zeiteffizient im Online-Format, adressiert an die Verantwortlichen in den BAND Mitgliedsnetzwerken (Vorstände oder Netzwerkmanager) mit dem Ziel, sich besser kennenzulernen, Erfahrungen auszutauschen, Synergien

auszuloten, die Netzwerke zu vernetzen. Darüber hinaus wird pro Treffen jeweils ein für die Netzwerkarbeit relevantes Thema erörtert.

4. Business Angels Netzwerke: Unverzichtbar für das regionale Start-up & Angels Ökosystem

Business Angels Netzwerke

- haben im Corona Jahr 2020 ihre Stabilität unter Beweis gestellt. Gravierende Einbrüche bei den Mitgliederzahlen gab es keine, auch hat keines der Netzwerke seine Arbeit einstellen müssen.
- konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenzen, haben ihre Alleinstellungsmerkmale im Markt ausgeprägt und halten ein passgenau auf ihre Zielgruppe fokussiertes Angebot bereit. Screening & Matching gehören zum Leistungsangebot jedes Angels Netzwerkes, die Mehrzahl bietet darüber hinaus Qualifizierungsmaßnahmen und Dealbegleitung an. Und sie sind zu jeder Zeit erste Ansprechpartner für Angel Investing in ihrer Region.
- tragen dazu bei, Angel Investing in ihrer Region sichtbar zu machen und schaffen Awareness für Risikokapital.
- haben implizit eine edukative Funktion: Sie motivieren Personen mit Know-how und Kapital, beides in innovative Start-ups zu investieren und sie geben „neuen“ Angels die Möglichkeit, sich in Gemeinschaft mit erfahrenen Angel Investorinnen und Investoren auszuprobieren.
- sind Seismographen des Angels und Start-up Ökosystems, insbesondere in ihrem jeweiligen Umfeld und Aktionsradius, sowohl was die Qualität der Kapital suchenden Start-ups betrifft als auch was die Trends im Investitionsverhalten der Angels angeht. Die große Zahl der Start-ups, die ein Netzwerk durchlaufen und die Community ihrer Mitglieds Angels liefern die dafür notwendigen Parameter.
- erhoffen sich mehr Anerkennung und Wertschätzung ihrer Arbeit durch die Politik des jeweiligen Bundeslandes. Förderprogramme der Länder speziell für Business Angels Netzwerke gibt es nicht und das, obwohl Finanzierung der Netzwerkarbeit und in Folge Verbesserung der personellen Ausstattung ganz oben auf der Agenda der Herausforderungen stehen, mit denen sich die Business Angels Netzwerke konfrontiert sehen.

Impressum

BAND Thema im Fokus

Ausgabe 02/2021

Layout

Christian Müller

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

Mail band@business-angels.de

Web www.business-angels.de

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