

Engelsgleiche Aufbauhilfe

Business Angels helfen Gründerinnen und Gründern, ihre Unternehmen aufzubauen. Aber wer sind die eigentlich? Ein Blick von innen auf die Welt der Angels.

von Julian von Hassell



Peter Steck ist
Unternehmer und
Business Angel

Peter Steck wollte es schon lange: Als sogenannter Business Angel anderen Gründerinnen und Gründern dabei helfen, erfolgreich neue Unternehmen auf die Schiene zu setzen. Ebenso erfolgreich, wie er es selbst als Unternehmer bereits ist. Steck, im Start-up-Milieu natürlich nur Peter, hat gemeinsam mit seiner Partnerin ein Internet-Strickportal gegründet, den „Strickmich! Shop“. Das Portal bietet der erstaunlich großen Strickgemeinde im deutschsprachigen Raum von der Stricknadel über Anleitungen und Muster bis hin zu Online-Seminaren al-

les, was die Strickerin und der Stricker für ihr Glück so brauchen.

Dabei kommt Peter aus einer ganz anderen beruflichen Welt: Seinen Weg begann der promovierte Chemiker als Strategieberater bei Boston Consulting. Danach war er Manager bei Carlsberg Deutschland, ehe er in den Vorstand der Hamburger Holsten-Brauerei AG berufen wurde. Es folgte ein Mandat als Geschäftsführer des bekannten Naturkosmetik-Anbieters Santaverde GmbH, dessen Wachstum er bis 2017 begleitete, ehe er dann sein Strickportal gründete. Unkonventionelle Wege

gehören für erfolgreiche Gründer zur DNA – genau wie für erfolgreiche Business Angels. Sie sind ja, wie unser Peter auch, sehr oft selbst Gründer.

Business Angel zu werden ist kein Unterfangen, das sich von heute auf morgen realisieren lässt. Denn gute Start-up-Investorinnen und -Investoren zeichnet vor allem aus, dass sie so lange suchen, bis sie das richtig gute Start-up, bis sie die richtig guten Gründerinnen und Gründer gefunden haben. Sie geben sich nicht mit halben Sachen zufrieden. Das können sie sich schlicht nicht leisten – im Unter-

schied zu den großen Venture-Capital-Fonds, die das Risiko des Totalverlusts bei vielen Investments zugunsten des Riesenerfolgs bei einigen wenigen einfach einpreisen.

Schwierige Suche

Wonach Business Angels besonders intensiv suchen, sind also nicht irgendwelche dahergelaufenen Start-ups. Die lassen sich finden. Sie bieten sich selbst an oder werden auf Internetportalen, von Beratern, Gründerzentren, Inkubatoren, Akzeleratoren, Hochschulen und Forschungsanstalten auf den Markt gebracht. Der Markt für die wirklich guten Start-ups ist ein Bietermarkt. Daran hat auch Corona nichts geändert. Letztlich entscheidend für den Investitionserfolg der „Engel“ sind andere Business Angels, Menschen mit vergleichbarem Mindset und Kompetenzprofil, mit denen sie sich zu Angel-Syndikaten verbinden können.

Die nämlich braucht es, um für die richtig spannenden Start-ups im IT-, Software- und Medizintechnologiesektor überhaupt interessant zu sein. Warum? Weil diese Gründer regelmäßig schon in ihrem Anfangsstadium, den „Seed-“ oder „Pre-Seed-Stages“, Kapital im mittleren bis hohen sechsstelligen Bereich nachfragen. Business Angels sind zwar risikoaffin, doch „Tickets“ in einer Größenordnung von einer halben Million Euro und mehr investieren die allermeisten dann doch nicht in ein einzelnes Gründungsvorhaben. Das Problem: Angels, deutsche zumal, operieren gerne im Verborgenen und halten ihre Investments vorzugsweise vertraulich. Man findet sie nicht so leicht.

Hinzu kommt: Um solche Syndikate, UGs, GmbH & Co. KGs oder auch einfach nur schlichte vertraglich geregelte Verbindungen zwischen mehreren Angels bilden zu können, muss das Vertrauen der betreffenden Partner schon da sein. Wenn die sich überhaupt nicht kennen, wird es schwierig. Niemand investiert gemeinsam

mit anderen in Größenordnungen von 50.000 Euro aufwärts, wenn man seine Co-Investoren und -Investorinnen nicht kennt.

Gemeinsam ist es leichter

Genau zu diesem Zweck der Vertrauensbildung existieren überall auf der Welt sogenannte Business Angel Netzwerke (BANs). Die meisten von ihnen haben einen regionalen Schwerpunkt, andere sind branchenfokussiert und wieder andere vereinen auch beides.

In Deutschland tummeln sich nach Schätzungen des Business Angels Netzwerk Deutschland e. V., kurz BAND, mindestens 7.500 Business Angels. Von diesen ist aber nur ein kleiner Teil, vielleicht 25 Prozent, in einem oder in mehreren der deutschlandweit rund 40 Netzwerke aktiv. Alle Netzwerke sind daher bestrebt, ihre Mitgliederzahl auszubauen. Sie können dabei mit dem ein oder anderen Pfund wuchern.

Die in den BANs organisierten Mitglieder bekommen etwa einen besseren Zugang zu spannenden Start-ups. Regelmäßig veranstalten die Angel-Netzwerke Pitch-Events, bei denen vorge-screente Gründerinnen und Gründer ihre Vorhaben präsentieren dürfen. Im Nachgang der Pitches helfen die Organisatorinnen und Organisatoren dann beim Matching. Daneben gibt es Seminare und Master Classes für die Investorinnen und Investoren – aber auch ganz zwanglose Formate, die das Kennenlernen untereinander ermöglichen. Das ist wichtig, denn nur so kann das für das gemeinsame Investieren notwendige Vertrauen aufgebaut werden.

Unterschiedliche Typen, gleiche Motivation

Peter Steck hat sich dem 35 Mitglieder zählenden Netzwerk Baltic Business Angels Schleswig-Holstein ange-

schlossen. In dem 2017 gegründeten Verein findet sich so zum Beispiel der Gründer der Basler AG, Hidden Champion des maschinellen Sehens. Oder ein Geschäftsführender Gesellschafter der 200 Jahre alten Beteiligungsgesellschaft C.C. Christiansen GmbH & Co. KG, die zu Beginn des 19. Jahrhunderts die Flensburger Brauereien mitgründete. Auch ein Geschäftsführender Gesellschafter des Flensburger Telekom-IT- und Telekom-Dienstleisters Viacom GmbH ist vertreten. Die unterschiedlichsten Unternehmertypen und -biographien sind hier vereint. Frauen allerdings sind rar gesät, geben die Baltic Business Angels zu. Ein eigens ausgerufenes „Women Business Angels Jahr“ 2020/21 soll dabei helfen, weibliche Angels zu gewinnen.

Was sie alle verbindet, ist der Spaß am Mentoring für Gründerinnen und Gründer, die heute so starten wie sie einst selbst gestartet sind. Und wenn man das mit anderen zusammen macht, steigen der Spaß- und der Erfolgsfaktor sogar noch. Peter Steck ist dann auch gerade in den Vorstand der Baltic Business Angels Schleswig-Holstein gewählt worden – und plant, hier noch einiges aufzubauen.



Julian von Hassell ist Serial Entrepreneur, selbst Business Angel und 1. Vorsitzender des Baltic Business Angels Schleswig-Holstein e. V.