



Jan Fülischer, Geschäftsführer, Business Angels Schweiz

## WIE INVESTIEREN BUSINESS ANGELS?

**«Business Angels» sind vermögende Privatpersonen, welche Geld (einige zehn- bis einige hunderttausend Franken) und Arbeitszeit in Jungunternehmen investieren. Jeder Business Angel hat seine eigene Investitionsstrategie; die meisten fokussieren auf bestimmte Branchen und zielen auf den Aufbau eines Portfolios von zehn oder mehr Engagements ab.**

Business Angels investieren in Projekte, die auf anderem Weg nicht finanzierbar sind. Sie erwarten für ihre Risikobereitschaft eine entsprechende finanzielle Belohnung, wenn das Projekt sehr erfolgreich ist. Angels investieren fast ausschliesslich in Anteile der Firma und nehmen ihr Mitspracherecht wahr. Im Erfolgsfall möchten sie ihre Anteile zum fünf- bis zwanzigfachen Preis verkaufen – das klingt nach sehr viel, relativiert sich aber, wenn man berücksichtigt, dass in der überwiegenden Mehrzahl der Projekte gar nie mehr ein Rückkauf stattfindet und das Investment verloren ist. Die wenigen sehr erfolgreichen Projekte müssen also die Rendite des gesamten Portfolios finanzieren.

Bei der Vorauswahl von Projekten orientiert sich der professionelle Business Angel an Risiko-, Rendite- und Portfolioüberlegungen: Wie ergänzt ein bestimmtes Projekt das eigene Portfolio? Gibt es Synergien zu anderen Projekten? Wie ist die Erfolgserwartung? Kann der Angel mit seinen spezifischen Kenntnissen und Erfahrungen die Erfolgchancen substantiell erhöhen? Liegt das gesuchte Invest-

ment im Rahmen der Zielgrösse? Ist der angebotene Anteil am Unternehmen im Einklang mit der eigenen Strategie?

Dementsprechend kann es durchaus sein, dass «gute» Projekte von einem Business Angel nicht weiter angeschaut werden und solche, die auf den ersten Blick weniger attraktiv scheinen, genauer geprüft werden und allenfalls sogar eine Finanzierung erhalten, wenn sie gut in ein bestimmtes Portfolio passen.

Viele Business Angels sind in Clubs organisiert, die meistens einen Teil der Selektionsarbeit für die Mitglieder erledigen.

Bei der Entscheidung für ein Investment ist sehr häufig die Persönlichkeit des Unternehmers ausschlaggebend. Der Unternehmer und der Investor werden einige Jahre intensiv zusammenarbeiten, da ist die «Chemie» zwischen den Parteien wichtig. Business Angels legen grossen Wert darauf, dass die Unternehmerin, der Unternehmer nicht nur intelligent, flexibel, schnell und belastbar ist, sondern auch vollständig ehrlich und offen, führbar und teamfähig. Ausserdem sollte ein Team vorhanden sein, welches mindestens die Aspekte Gesamtführung,

Technologie, Marketing und Verkauf und Finanzen abdeckt.

Neben dem Unternehmerteam spielen die Aspekte Produkt und Markt sowie die Finanzplanung eine wichtige Rolle. Das Produkt sollte gut skalierbar sein. Projekte in «sexy» Branchen – aktuell Medtech/Biotech und Greentech/Cleantech – haben grössere Chancen. Der Markt sollte gut verstanden werden und die Strategie für den Markteintritt nachvollziehbar und vor allem finanzierbar sein. Die Finanzplanung muss realistisch, plausibel und auch für einen Branchenkenner glaubhaft sein.

Meistens wünscht ein Business Angel ein Angebot in Aktien mit Stimmrecht. Bleiben Sie realistisch mit Ihren Bewertungsvorstellungen. Ein Unternehmen ohne Verkäufe kann kaum eine Bewertung von vielen Millionen Franken erzielen. Mit Bemerkungen wie «wir werden die zweiten Google» erzeugen Sie höchstens Belustigung, schlimmstenfalls Verärgerung, denn für einen solchen Erfolg braucht es vor allem sehr, sehr viel Glück.