

aws i2 Business Angels

FAQ

Wie sieht ein typischer Business Angel aus?

Der typische Business Angel hat neben Kapital, auch Erfahrung, Fähigkeiten und Kontakte, die er in ein Unternehmen einbringen kann. Meist ist der Business Angel männlich und investiert aus persönlichen Gründen, das heißt, er spielt gerne eine Rolle im unternehmerischen Prozess, hat Spaß an der Beteiligung, erwartet aber auch eine dementsprechende Rendite.

Warum wird jemand Business Angel?

Personen, die unternehmerische Erfahrung besitzen, entscheiden sich für den Weg als Business Angel um ihr Wissen und Kapital in innovative Konzepte zu investieren. Neben ökonomischen Gründen, können auch persönliche Gründe eine Rolle spielen.

Was erwartet sich ein Unternehmen von einem Business Angel?

Trotz der vielfältigen öffentlichen Finanzierungen, die für alle Unternehmensphasen zur Verfügung stehen, kann zusätzliches privates Kapital von Nöten sein. Weiters besteht oft der Bedarf an Wissen und Erfahrung, die ein Business Angel im Optimalfall einbringen kann. Außerdem kann eine Einbindung von Business Angels in das Unternehmen zu einer erhöhten Publizität und Glaubwürdigkeit des Unternehmens und der Geschäftsidee führen.

Welche Netzwerke und Kontakte sollte ein Business Angel einbringen?

Gute Kontakte sind oft wichtiger als bares Geld. Im Idealfall bringt der Business Angel, neben seiner Kapitaleinlage, tragfähige Kundenkontakte und strategische Partnerschaften ein.

Wie hoch ist das Risiko einer Beteiligung?

Aus der langjährigen Gründungsstatistik der aws ergibt sich, dass ca. zwei Drittel aller Frühphaseninvestments scheitern. Weiters stagnieren ca. 20 % auf nichtprofitablem Niveau. Somit ist nur ca. ein von zehn innovativen Start-ups überdurchschnittlich erfolgreich.

Welche Vor- und Nachteile hat eine Business Angel-Beteiligung?

Vorteile:

- Möglichkeit, den Erfolg einer Veranlagung selbst zu beeinflussen
- Einbringen der eigenen Expertise
- Tätigkeit in attraktiven Branchen
- Möglichkeit von hohen Renditen
- detaillierter Einblick in das Unternehmen

Nachteile:

- regelmäßig längerfristige Kapitalbindung
- hoher Zeitaufwand durch persönlichen Kontakt und Mitwirkung

- hohes Risiko des Kapitalverlustes
- potentielle persönliche Unstimmigkeiten mit dem Gründungsteam

Welche Unternehmen suchen eine Business Angel-Finanzierung?

Häufig sind es unternehmerische Vorhaben in früher Phase, bei denen ein Produkt oder Verfahren entwickelt wurde und dieses nun vermarktet werden soll. Manchmal suchen aber auch bestehende Unternehmen eine Stärkung der Eigenkapitalbasis durch frisches Kapital für neue Vorhaben, die nicht aus dem laufenden Cash Flow zu finanzieren sind.

Wie lassen sich kapitalsuchende Unternehmen charakterisieren?

Sie verfügen häufig über eine neuartige Geschäftsidee, oft abgesichert durch ein gewerbliches Schutzrecht, und eine Vision, die die betriebliche Umsetzung betrifft. Meist mangelt es jedoch an unternehmerischem Know-how und Managementkapazitäten. Des Weiteren besteht in der Regel eine Finanzierungslücke vor dem Markteintritt. In manchen Fällen fehlt der konkrete Zugang zum Markt.

Wozu ein Businessplan?

Der Businessplan ist ein geeignetes Mittel, sich ein Bild von einem unternehmerischen Vorhaben zu machen, bevor ein persönliches Treffen zu Stande kommt. Man erkennt wie weit das Gründungsteam die einzelnen relevanten Faktoren durchdacht hat und wo noch Defizite bestehen. Der Businessplan sollte vollständig und klar gegliedert sein sowie prägnante Information zu folgenden Themen enthalten:

- Problemstellung und Geschäftsidee
- USP (Alleinstellungsmerkmal)
- Markt, Konkurrenz
- Management
- Unternehmen, Investition
- Finanzierung

Was ist vom Gründungsteam zu erwarten?

Die Führungsperson des Unternehmens ist mindestens genauso wichtig wie die Geschäftsidee. Die Person sollte verlässlich, glaubwürdig und fachlich kompetent sein. Wichtige Grundeigenschaften sind Eigeninitiative, Bekenntnis zum Unternehmertum, Belastbarkeit und Teamfähigkeit. Der Aufbau und die Entwicklung des Unternehmens muss dabei die Hauptbeschäftigung der verantwortlichen Personen darstellen. Klare Zielvorstellungen und Managementqualitäten sind ebenfalls zu bevorzugen. Bei Defiziten in bestimmten Bereichen sollte der Business Angel versuchen das Gründungsteam zu unterstützen.

Welche Risiken bergen Frühphaseninvestments?

- Technologierisiko: Gibt es eine funktionsfähige Lösung zur technischen Fragestellung?
- Implementierungsrisiko: Ist die Lösung in ein prinzipiell marktfähiges Produkt umsetzbar?
- Marktrisiko: Kann das Produkt die potentiellen Kundinnen und Kunden erreichen?
- Organisationsrisiko: Sind die organisatorischen Rahmenbedingungen gegeben und tragfähig?
- Wachstumsrisiko: Kann ein Erlös- und Ertragswachstum erreicht und beibehalten werden?

Was sollte beim Erstgespräch mit einem Gründungsteam beachtet werden?

Das Erstgespräch dient dem gegenseitigen Kennenlernen und Einschätzen der Persönlichkeit. Auf konkrete Fragen sollten möglichst genaue Antworten folgen. Das Gründungsteam sollte alle vorhandenen Fakten (Prototypen, Muster, Verträge, Umsätze) auf den Tisch legen.

Welche Fragen sind beim Erstgespräch von Bedeutung?

- Wo sehen Sie sich als Privatperson in fünf Jahren?
- Wie haben Sie Ihren Produktpreis kalkuliert?
- Wer sind ihre Hauptkonkurrenten und welche Reaktion erwarten sie?
- Für welche Investitionen benötigen Sie das Kapital?
- Wie heißt Ihre erste Kundin bzw. Ihr erster Kunde?
- Mit wie vielen Großkunden rechnen Sie – bis wann?
- Wie funktioniert ihr Vertrieb?
- Wie viele Personen sind bei Ihnen in welchem Ausmaß beschäftigt?
- Wie viel Gehalt wünschen Sie sich als geschäftsführende Person?
- Welche Annahmen liegen der Umsatzentwicklung sowie der Aufwandsplanung zugrunde?
- Wie sieht der aktuelle Auftragsstand aus?
- Werden gewerbliche Schutzrechte in das Unternehmen eingebracht?
- Welche Aufgaben soll der Business Angel übernehmen?

Wie werden vertrauliche Informationen behandelt?

Business Angels sind per Vertrag zur vertraulichen Behandlung aller Informationen im Zusammenhang mit Investmentangeboten verpflichtet. Gesonderte Vertraulichkeitserklärungen werden regelmäßig vereinbart.

Wie hoch ist die Chance auf eine Beteiligung?

Rund ein Viertel aller gelisteten Investmentangebote finden mindestens einen Business Angel.

Wie laufen Beteiligungsverhandlungen ab?

- Vermittlung
- Kontaktaufnahme
- Persönliches Treffen
- Analyse des Businessplans
- Letter of Intent (Absichtserklärung)
- Detailprüfung der Fakten und Annahmen
- Unternehmensbewertung/Festlegung von Meilensteinen
- Vertragsabschluss (Beteiligungsvertrag)

Meist sind die Verhandlungen kein kontinuierlicher Prozess. Beispielsweise wird vom Gründungsteam und Business Angel gemeinsam das Geschäftskonzept noch angepasst oder ein Markttest durchgeführt.

Aus welchen Gründen werden Beteiligungsverhandlungen abgebrochen?

- Im Zuge der näheren Prüfung des Projektes erhält der Business Angel ein geändertes Bild.
- Das Produkt ist in der Entwicklung noch nicht so weit wie ursprünglich dargestellt.
- Die Planrechnung wird von dem Business Angel als nicht realistisch eingeschätzt.
- Die Alleinstellungsmerkmale sind nicht gegeben.
- Die Konkurrenzsituation lässt massiven Widerstand erwarten.
- Der Kapitalbedarf ist deutlich höher als zunächst dargestellt.
- Der Markt wurde vom Gründungsteam falsch eingeschätzt.
- Wesentliche Markteintrittsbarrieren wurden übersehen.

Wie entsteht eine Unternehmensbewertung?

Die klassischen Methoden der Unternehmensbewertung für etablierte Unternehmen (Ertragswertverfahren, Discounted Cash-Flow-Methode) lassen sich bei Unternehmensgründungen

nicht anwenden. Viele Business Angels bewerten daher ein Investment weniger nach formalen Kriterien, sondern entscheiden nach ihrer persönlichen Risikobereitschaft. Weiters sind persönliche Kontakte und Know-How zur Kommerzialisierung ausschlaggebend. Auch die persönliche Harmonie zwischen Business Angel und Gründungsteam dient als Referenz.

Warum besteht Uneinigkeit bei der Bewertung?

Das Gründungsteam weiß eine Menge über die Geschäftsidee, aber wenig über Risiken. Außerdem spielen auch die unterschiedlichen Erfahrungen der Beteiligten eine Rolle.

Sollte zum Zeitpunkt der Beteiligung der Exit geplant werden?

Es sollte, so früh wie möglich, eine Einigung über künftige Exit-Möglichkeiten erzielt, und schriftlich festgehalten werden. Damit werden spätere Streitigkeiten vermieden.

Ist ein schriftlicher Beteiligungsvertrag notwendig?

Ein möglichst genau ausgearbeiteter Vertrag vermeidet Missverständnisse und verringert das Risiko von Meinungsverschiedenheiten – mit allen damit verbundenen Nachteilen für das Unternehmen, und das eingesetzte Kapital.

Wie gestalte ich den Beteiligungsvertrag?

Sowohl die Vorstellungen des Business Angels, als auch des Gründungsteams sollten schriftlich festgehalten werden, um diese mit Rechtsbeistand (Vertragsrecht, Steuerrecht und Patentrecht) schließlich in einem Vertrag zu vereinbaren.

Sollten Know-how und Kontakte im Beteiligungsvertrag thematisiert werden?

Diese Leistungen sollten gemeinsam mit dem Gründungsteam genau definiert (Zeitaufwand, Inhalte) werden.

Welche Form der Beteiligung ist am besten geeignet?

Es gibt keine übliche Form der Beteiligung. Für unterschiedliche Fälle kann jeweils eine andere Form (GmbH-Anteil, stille Beteiligung, etc.) geeignet sein. Relativ häufig erhält der Business Angel GmbH-Anteile. Prinzipiell besteht bei der Beteiligung Vertragsfreiheit.

Wie viel Prozent am Unternehmen sollten angestrebt werden?

Je nach Projekt und Business Angel kann der optimale Beteiligungsanteil variieren. Die meisten Business Angels streben jedoch eine Minderheitsbeteiligung an. Fallweise können auch flexible Modelle, wie spätere Verschiebungen von Anteilen, eine Lösung für bestimmte Projekte darstellen.

Muss das Kapital durch Einmalzahlung erbracht werden?

Häufig werden Meilensteine vereinbart, an deren Erreichen sich die Auszahlung eines Teilbetrages knüpft. Das heißt, Sie bringen das Kapital in Tranchen ein und knüpfen jede Tranche an bestimmte Bedingungen oder Ziele (z. B. Produktzertifizierung, Mindestumsatz).

Was ist aws i2 Business Angels?

aws i2 Business Angels ist in Österreich das einzige bedeutende und unabhängige Business-Angel-Netzwerk zur Vermittlung von Unternehmen an Investorinnen und Investoren.

Wie funktioniert aws i2 Business Angels?

- Anmeldung mit Ihren persönlichen Investitionspräferenzen
- Sie erhalten analysierte und sorgfältig selektierte Investmentangebote
- bei Interesse schafft aws i2 Business Angels einen persönlichen Kontakt zum Unternehmen
- aws i2 Business Angels unterstützt Sie bei der Syndizierung mehrerer Angel Investors
- über aws i2 Business Angels erhalten Sie den Zugang zu weiterführenden aws Finanzierungen
- aws i2 Business Angels veranstaltet quartalsweise Meetings für Business Angels zu speziellen Fachthemen
- über das ABAN erhalten Sie den Zugang zu unserem Netzwerk an potentiellen Co-Investors und zu Angel Netzwerken in ganz Europa (Business Angels Europe)

Wie selektiert aws i2 Business Angels Investmentangebote?

Das aws i2-Team prüft die einlangenden Businesspläne und Projektunterlagen hinsichtlich betriebswirtschaftlicher, technischer und persönlicher Erfolgsfaktoren und bewerten im Zuge eines persönlichen Interviews das Persönlichkeitsprofil des Gründungsteams. Kommt aws i2 Business Angels zu einer positiven Gesamtbeurteilung, wird ein strukturiertes, übersichtliches Investmentangebot versendet.

Welche Unterlagen benötigt aws i2 Business Angels?

aws i2 Business Angels benötigt zur Aufnahme einen aussagekräftigen Lebenslauf sowie den unterfertigten Antrag.

Was kostet das Service?

Das Entgelt für das Matchingservice beträgt für Business Angels EUR 90,00 p.a.

Bietet aws i2 Business Angels zusätzliche Services an?

aws i2 Business Angels organisiert regelmäßig Investorenmeetings zu Fachthemen. Auf Wunsch begleitet aws i2 Business Angels Beteiligungsverhandlungen.

Wie nehme ich Kontakt mit aws i2 Business Angels auf?

www.business-angels.at