

Schwäbische Engel suchen Bodenhaftung

Selbstständigkeit Eine Veranstaltung für Investoren in Stuttgart hat ein stärkeres Verständnis für die amerikanische Investmentmethode der „Business Angels“ geweckt. Solche Kapitalgeber verstehen sich als wagemutige Helfer für Gründer mit großen Zielen. Von Andreas Geldner

Business Angels – Engel fürs Geschäft nennen die Amerikaner wagemutige, aber auch geduldige Investoren, die Start-up-Unternehmen nicht nur mit Kapital, sondern auch mit Rat und Tat zur Seite stehen. Das müssen keine Millionen sein, schon ein paar Zehntausend Euro oder Dollar können helfen. In den USA laufen diese, sich als Geburtshelfer verstehende Investoren bei Start-ups den nur auf die Rendite schießenden Risikokapitalgesellschaften inzwischen den Rang ab.

Die globale Investoreninitiative Angel Labs hat auf Einladung der Stuttgarter Gründerberatung Wert 8 und des Start-up-Netzwerks Accelerate erstmals in Deutschland das Interesse für diese ganz andere Art der Geldanlage zu wecken versucht. Die Spielregeln sind für konservativ-schwäbische Anleger wohl ein Schock. „95 Prozent der Investments in der ganz frühen Investmentsphase scheitern“, sagte Volker Heistermann, der als Investor von Taiwan über das Silicon Valley bis hin nach Österreich rund um den Globus tingelt und für Angel Labs in diesem Jahr auf Tournee in 20 Ländern auf allen Kontinenten ist: „Aber es ist schlimmer, das eine Investment zu verpassen, das extrem erfolgreich ist, als bei drei gescheiterten Firmen Geld zu verlieren.“ Ein halbes Dutzend, besser noch zwei Dutzend Beteiligungen sollten es schon sein, um das Risiko zu streuen, sagte Heistermann. Die wenigen Gewinner müssen nämlich die bei den häufigeren Verlierern auflaufenden Verluste kompensieren.

Doch Geld, das nach lukrativen Anlagemöglichkeiten sucht, gibt es im reichen Südwesten eigentlich genug. Es gibt deshalb inzwischen auch rund um Stuttgart Investorenclubs, in denen nach Perlen unter den Gründungen gesucht wird. Etwa zwei Dutzend Vertreter solcher Investorengruppen wollten sich in Stuttgart über die rechtlichen und steuerlichen Fußangeln infor-



Der Stuttgarter Gründerberater Mattias Götz (links) hat den Start-up-Profi Volker Heistermann (rechts) nach Stuttgart geholt. Johannes Ellenberg und Kathleen Fritzsche arbeiten bei dem mitveranstaltenden Start-up-Netzwerk Accelerate Stuttgart. Foto: Lichtgut/Achim Zweygarth

mieren – und sich inspirieren lassen. In der Regel spannen sich als „Business Angels“ Investoren zusammen, die sich kennen. Nicht mehr als ein oder zwei Fahrtstunden sollten die jungen Unternehmen zudem entfernt sein, damit sie vom Engagement ihrer Investoren profitieren.

Seit mehr als zehn Jahren ist der ehemalige Investmentbanker und heutige Finanzinvestor Armin Betz in diesem in Deutschland immer noch exotischen Geschäft. Buy&Build heißt seine Gesellschaft für Start-up-Investments. Die Teilhaber reichen vom erfolgreichen jungen Gründer, der

anderen helfen will, bis hin zum Seniorchef, der den Kontakt zu jungen Entrepreneuren schätzt. Wer glaube, dass jüngere Investoren für diese Anlageform offener seien, der irre sich, sagte Betz in Stuttgart: „Es ist eher der pensionierte Unternehmer, der über ein solches Investment auch eine neue Aufgabe im Leben findet.“ Etwa ein Dutzend Firmen sind bei Buy&Build im Portfolio, aber auch hier sind nur wenige Gründungen im Frühstadium dabei, die dem echten „Angel-Investment“ entsprechen: „Wir machen keine Apps, bei uns gibt es nur Hallen, Stücklisten und Maschinen.“

Der Start-up-Profi Volker Heistermann, der aus San Francisco kommend nur einen Zwischenstopp in Stuttgart einlegte, staunte über so viel Bodenhaftung. „Deutschland!“, rief er lachend dazwischen, als bei einem Vortrag ein gelernter Wirtschaftsprüfer komplexe Grafiken und Statistiken präsentierte, um das Potenzial eines Investments zu berechnen. Anderswo auf der Welt interessiere man sich für die rechtliche und steuerliche Problematik bei seinen

Neun von zehn der riskanten Investments scheitern.

Vorträgen nicht, sagte Heistermann: „Da will man von guten Deals hören.“

Und so brauchte er nach der Probepräsentation von drei Gründergruppen aus der Region, die von biologisch abbaubarem Plastikgeschirr, über eine Liefer-App bis hin zu einem Karriereportal für Studenten

reichten, nur wenige Sekunden, um die Guillotine fallen zu lassen. Die tief im vierstelligen Bereich liegende Zahl an Programmierstunden, die etwa in eines der Projekte gesteckt worden waren, ohne

dass man genau den Markt studiert hatte, hinterließ ihn sprachlos: „Das nenne ich ein typisch deutsches Start-up!“ Nein, er könne leider nicht raten, hier zu investieren: „Niemand hat sich mit seinen potenziellen Konkurrenten beschäftigt, alle haben den globalen Kontext ignoriert.“ Es seien wohl eher die wagemutigen Ideen als die Finanziere, an denen es der Region mangle, sagte der Wagniskapitalgeber Betz, der auch an der Hochschule lehrt. Seine Studenten strebten sichere Jobs an, gerne beim Staat: „Vielleicht geht es uns einfach noch zu gut.“

IN DEUTSCHLAND HEBEN DIE „BUSINESS ANGELS“ NOCH NICHT AB

Pionier In den Vereinigten Staaten sind „Business Angels“ ein Massenphänomen. Dies sind Investoren, die in einer frühen Phase in Start-up-Unternehmen investieren und ihnen im Gegensatz zu reinen Kapitalgebern auch bei der Entwicklung helfen. Mit 60 000 zurzeit laufenden

Investments werden den USA fast doppelt so viele Gründer auf diese Weise finanziert als in Europa insgesamt. Den Profit kassieren die Investoren meist erst, wenn das Unternehmen weiterverkauft wird – wobei Business Angels hier einen längeren Atem haben als Finanzinvestoren.

Nachzügler Deutschland liegt bei dieser Art des Investments im europäischen Mittelfeld und erreicht nur eine Summe, die kaum höher ist als in Finnland. Führend ist in der EU Großbritannien, aber auch in Spanien oder Frankreich ist dieses Investment populärer als hierzulande. *oge*