

# Angel Investing

Die Rolle und Bedeutung des Business Angels

KUER.NRW  
10. September 2019 | Verena Schmitz

# Was ist ein Business Angel?

Ein Business Angel hat zwei Flügel

## KAPITAL

- Investment in der Frühphase
- Investment Größe variiert
- Tickets von 10 bis >500 TEUR möglich
- Syndizierung\* üblich



## KNOW HOW, z.Bsp.

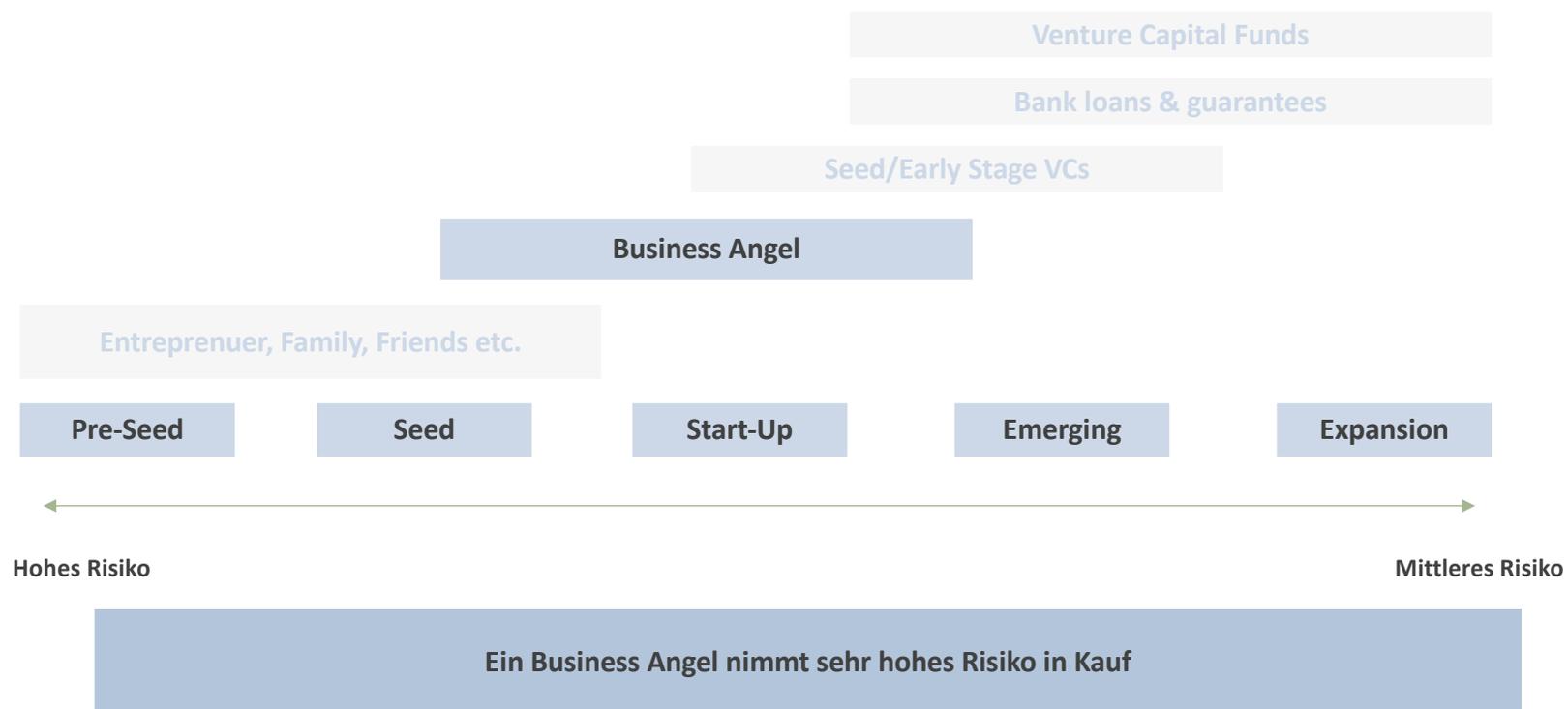
- Unternehmensaufbau und Führung
- (Internationales) Management
- Netzwerk auf Entscheiderebene
- Entwicklung von Teams
- Kommerzielle Expertise (e.g. Vertrieb)
- Unternehmensbewertung

**Ein Business Angel verfügt neben Kapital über betriebswirtschaftliche Kernkompetenzen, die das Start-Up zum Wachsen braucht und ist Coach und Mentor**

*\*Syndizierung = Mehrere Business Angels investieren zusammen*

# Wann steigt ein Business Angel ein?

Ein Business Angel investiert in der Frühphase eines Start-Ups



# Was motiviert einen Business Angel?

Rendite ist nicht der einzige Motivator



- Wertsteigerung
- 
- Etwas sinnvolles Tun, indem man Know-How und Kapital dort teilt, wo es gebraucht wird; z.Bsp.:
    - Unternehmer entwickeln und Talente fördern
    - Innovationen realisieren
    - Die Gesellschaft positiv prägen
    - Nachhaltig Leben
    - Branchen und Technologie Know-How aufbauen
  - Spaß am Aufbau von Unternehmen
    - Ein gutes Gefühl

**Ein Start-Up sollte den Antrieb und Mehrwert seines Business Angels kennen**

# Worauf achtet ein Business Angel?

Ein solider Business Plan ist Grundvoraussetzung, reicht allerdings nicht

## Team

- Sind Gründer und Team „coachable“ und lernfähig?



## Kunde

- Welches Bedürfnis/Problem wird adressiert?
- Wurde die Idee/das Produkt mit Kunden getestet/entwickelt?
- Gibt es genügend zahlungsbereite Kunden?



## Geschäftsmodell

- Wie differenziert sich das Start-Up gegenüber dem Wettbewerb? (USP)
- Welchen Nutzen generiert die Idee/das Produkt? (Value Proposition)
- Wurde ein Patent angemeldet?
- Wie wird produziert?



## Basics

- Business Case erstellt?
- Förderantrag gestellt?
- Term Sheet heruntergeladen?



# Wie Hardware Investment sicherstellen?

Hoher Kapitalbedarf, hohes Risiko, schwierigere Skalierbarkeit, doch es gibt Möglichkeiten

**Kooperationspartner finden  
und Lol\* unterschreiben**



z.Bsp. Forschungsinstitute,  
Stadtwerke etc.

**Hardware mit Software  
kombinieren**



z.Bsp. analytische Komponente  
zur Auswertung der Daten etc.

**Produktion und Kapazität  
sicherstellen**



z.Bsp. recycelte Komponenten  
und soziale Einrichtungen etc.

*\*Lol = Letter of Intent = Absichtserklärung z.Bsp. für eine Zusammenarbeit oder ein Pilotprojekt*

# Do's & Don'ts für Start-Ups?

Eine Auswahl



## Do's

- Gut vorbereitet sein und als Team auftreten
- Den Business Angel als Partner sehen
- Feedback & Tipps annehmen
- Schnell Testkunden ansprechen (proof of concept)
- Ehrlich mit Stärken und Schwächen umgehen
- Selbstreflektieren und lernen
- Transparent über die aktuelle Situation Auskunft geben
- Kleine Schritte gehen
- Geschäftsmodell flexibel weiterentwickeln und anpassen
- Fördermöglichkeiten nutzen
- Fokus setzen

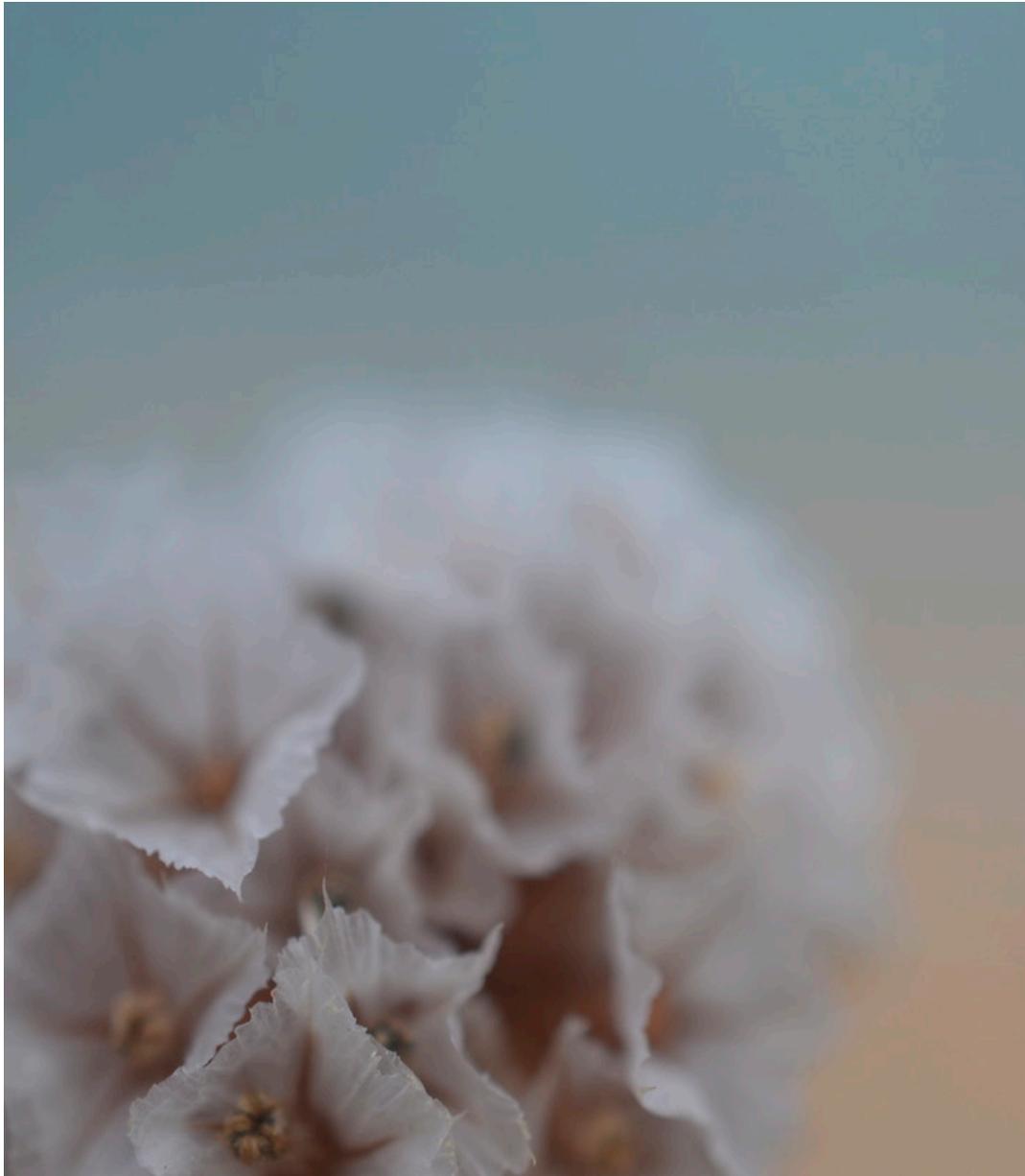
## Don'ts

- Attraktiv für den Investor sein wollen → besser auf Kunden und Nutzen konzentrieren
- Zu sehr in das eigene Produkt verliebt sein → besser testen, lernen und anpassen
- Sich keine betriebswirtschaftliche Kompetenz einholen
- Extrem hohe Ergebniserwartungen annehmen, um mehr Kapital zu generieren → groß denken ist ok, Erfolg allerdings in kleinen Schritten planen
- Auf Gründermarktplätzen pitchten, obwohl man noch gar kein Investment braucht und damit anderen Start-Ups den Platz wegnehmen sowie Investoren die Zeit rauben → Netzwerken ist allerdings immer positiv
- Als Grund für Kapitalsuche die Auszahlung des eigenen Gehalts angeben

# Weiterführende Infos



- Business Angel Netzwerk Deutschland BAND e.V. <https://www.business-angels.de>
- „Term Sheet“ zur Investment Readiness <https://standardsinstitute.de>
- Buch: Angel investing at its best <https://www.business-angels.de/business-angels/leitfaden/>
- NRW.Bank Fördermöglichkeiten <https://www.nrwbank.de/de/index.html>
- INVEST Zuschuss [https://www.bafa.de/DE/Wirtschafts\\_Mittelstandsfoerderung/Beratung\\_Finanzierung/Invest/invest\\_node.html](https://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Invest/invest_node.html)



**Verena Schmitz**  
**ICCCONIQUE**  
**Inhaberin**  
**Akkreditierter Business Angel**

**+49 151 428 68 338**  
**[Verena.schmitz@icconique.com](mailto:Verena.schmitz@icconique.com)**  
**[www.icconique.com](http://www.icconique.com)**