

Business Angels Contact

Das Magazin des Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. | Januar 2009

INHALT

BUSINESS ANGELS INTERNATIONAL

Interview mit Bostoner Business Angel Charlie Cameron 2

RÜCKBLICK

Das war 2008 3

BUSINESS ANGEL IM INTERVIEW

Dr.-Ing. Egon Wiethoff 3

GRÜNDUNG

PR-Beratung für Non-Profit-Organisationen 4

TERMINE

Hier ist der Business Angels Club mit einem Stand vertreten:

Deutsche Gründer- und Unternehmertage deGUT

vom 20. bis 21. März 2009, STATION-Berlin am Gleisdreieck. Mit über 100 erwarteten Ausstellern aus ganz Deutschland und einem umfangreichen Seminarprogramm ist die deGUT eine der wichtigsten Messen rund um das Thema Existenzgründung und Unternehmertum. www.degut.de

KONTAKT



Geschäftsstelle Berlin:

Bundesallee 171 · 10715 Berlin
Telefon: +49 (30) 2125 4884
E-Mail: info@bacb.de

Geschäftsstelle Potsdam:

Steinstraße 104-106
14480 Potsdam
Telefon: +49 (331) 660 1260
E-Mail: Potsdam@bacbb.de

Finanzkrise: Wohl dem, der einen Engel hat

Wirtschaftskrisen sind nicht einfach nur unangenehm, gerade für Startups können sie schnell existenzbedrohend werden – wenn sie überhaupt gegründet werden können. Dabei bieten Krisenzeiten für junge Unternehmen gute Chancen. Nie bekommt man gute Mitarbeiter für bessere Konditionen, Mietverträge für günstigeres Geld und Dienstleistungen zu niedrigeren Preisen. Vor allem aber: Viele Konkurrenten sind momentan damit beschäftigt, sich gesundzuschumpfen und einfach nur zu überleben. Ein bewegliches Startup kann sich mit Flexibilität und Einfallsreichtum im Markt etablieren. Viele erfolgreiche Firmen sind in schwierigen Zeiten gegründet worden und konnten sich im nächsten Aufschwung gegen Konkurrenten durchsetzen.

Business Angels unterstützen auch in schwierigen Zeiten

Doch eine Finanzierung von Startups über Banken oder VC-Gesellschaften ist momentan nur sehr schwer realisierbar. Zudem haben sich die Konditionen deutlich verschlechtert. Wohl dem also, der jetzt als Gründer auf die Unterstützung des Business Angels Club Berlin-Brandenburg zählen kann. Wer unter Engelsfittichen steht, darf sich nicht nur auf Kapital freuen, sondern vor allem auf Erfahrung und gute Kontakte. Denn die Business Angels sind selbst Unternehmer, haben eine fun-

dierte Branchenkenntnis und geben ihr Know-how bereitwillig weiter. Zudem verfügen sie über ein großes Netzwerk an Geschäftspartnern und öffnen viele relevante Türen, z.B. zu weiteren Investoren, Kunden oder Lieferanten. Außerdem unterstützen sie beim optimalen Ausrichten des Geschäftsmodells und stehen persönlich dem Gründer als Coach in schwierigen Situationen zur Seite.

Das Geschäftsmodell muss stimmen

Aber: Engel sind keine Glücksspieler – auch wenn sie eher als viele andere Investoren bereit sind, in neue und ungewöhnliche Ideen zu investieren. Wer als Gründer von dem persönlichen und finanziellen Engagement der Business Angel profitieren will, muss ein stimmiges Geschäftsmodell präsentieren können. Mehr denn je ist die Qualität von Idee und Unternehmerteam entscheidend. Beste Chancen auf eine himmlische Finanzspritze haben derzeit die Gründer von Umwelttechnologie-Firmen. Beliebte sind aber auch Startups im Bereich der Nanotechnologie, Medizintechnik und der Medienbranche.

Wenn Sie also potentieller Unternehmens-Gründer sind, dann nutzen Sie jetzt Ihre Chancen und rufen Sie uns an.

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Ideen. Ihr BACB-Vorstand

NETZWERK



Mit dem Projekt Technologie Coaching Center (TCC) fördern wir innovative, technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer durch subventionierte betriebswirtschaftliche Beratung. Unsere hochqualifizierten Berater helfen den Unternehmen u. a. Geschäftsplan, Vertrieb oder Finanzstruktur zu optimieren und sich auf die Anforderungen von Finanziers vorzubereiten. Viele unserer Kunden werden auch von Business Angels begleitet, die ihren Schatz an Managementenerfahrungen einbringen und sich vereinzelt auch mit ihrem Kapital beteiligen. Durch unsere langjährige Kooperation mit dem BACB e.V. gelingt es unseren Kunden wertvollen Zugang zu engagierten Engeln zu erhalten. Aus unserer Zusammenarbeit entspringen wertvolle Synergien bei der Know-how- und Kapitalvermittlung, die v.a. für innovative Technologieunternehmen eine entscheidende, erfolgsrelevante Ressource darstellen. Unsere Partnerschaft ist deshalb nicht zuletzt auch ein Beitrag zur Stärkung des Technologiestandorts Berlin.

Andreas Bißendorf
Geschäftsführer
Technologie Coaching Center GmbH

„Deutschlands Wirtschaft ist das Kraftwerk für Europa“

Interview mit dem Bostoner Business Angel Charlie Cameron

Wie sind Ihre HUB Angels organisiert?

Viele Business Angels in den USA beteiligen sich direkt an Start-ups – sie sind nicht Teil eines Clubs, sondern machen individuelle Investments. Man muss sich das einmal klar machen: In den USA gibt es etwa 300 Business Angels Clubs. 2007 haben diese Business Angels rund 35 Milliarden Dollar in junge Unternehmen gesteckt – das ist genau so viel wie Venture Capital Unternehmen im selben Zeitraum investiert haben. In der Region Boston gibt es 20 Business Angels Gruppen, die untereinander kooperieren und innerhalb kürzester Zeit bis zu fünf Millionen Dollar aufbringen können. Die HUB Angels sind wie eine Venture Capital Gruppe organisiert. Wir unterhalten gemeinsame Fonds und eine Rahmenstruktur. Dafür erhalten die Beteiligten jährliche Ausschüttungen. Unsere Mitglieder sind sehr erfolgreiche Geschäftsmänner aus der ganzen Welt: aus Mexico, Belgien, Japan. Sie leben nicht unbedingt in Boston, sind aber immer mal wieder in der Stadt.

Über was für ein Volumen sprechen wir?

Letztes Jahr haben wir bereits den dritten Fonds mit einem Volumen von rund vier Millionen Dollar aufgelegt und somit insgesamt zwölf Millionen Dollar in 20 Start-ups investiert. Bei zwei Unternehmen haben wir erfolgreiche Exits durchgeführt, zwei sind pleite gegangen. Das ist ein guter Schnitt, denn normalerweise sagt man bei Venture Capital, dass sich von zehn Beteiligungen nur zwei sehr gut entwickeln, zwei weitere gehen pleite und sechs sind „lebende Tote“, die nicht wachsen, aber auch nicht eingehen, die sich gerade noch aufrecht halten können.

Was sind das für Firmen, an denen sich Ihre Fonds beteiligen?

Wir investieren vorrangig in technologieorientierte Unternehmen in der Frühphase ihres Wachstums. Es sind aber auch Unternehmen aus anderen Branchen darunter. Eine der Firmen, in die wir investiert haben, heißt Zipcar, ein Carsharing-Unternehmen. Sie wurde von einer deutschen Auswanderin hier in Boston gegründet, die die Idee aus Europa mitbrachte. Zipcar setzt inzwischen 50 bis 60 Millionen Dollar jährlich um. Auch ich habe mein Auto verkauft und nutze jetzt diesen Dienst, wenn ich ein Auto benötige. Es ist sehr praktisch und umweltfreundlich.

Wie stehen Sie mit den Unternehmen Ihrer Fonds in Verbindung?

Jedem Unternehmen, an dem wir Anteile halten, ist ein Angel zugeordnet, der Kontakt hält und berät. Er informiert die anderen Investoren über besondere Bedürfnisse oder Entwicklungen. Jedes Quartal erhalten wir Berichte von den Firmen, an denen wir Anteile haben mit Umsatz, Erlös, Mitarbeiterzahl, Break Even, burn rate (monatliche Fixkosten), Vorschau, Rücklagen und so weiter.

Was sind nach Ihrer Einschätzung für Gründer die Geschäftsfelder der Zukunft?

Der ganze Gesundheitsmarkt ist riesig, ein wichtiges Feld: Telemedizin, Gesundheitsmonitoring, Hauskrankenpflege – all das wird weiter wachsen. Denken Sie daran, dass die Menschen immer älter werden und bereit sind, für eine sichere und komfortable Gesundheitsversorgung viel Geld auszugeben. Außerdem ist CleanTech ein großes Thema. Momentan wird da sehr viel Geld reingepumpt. Dabei geht es um nachhaltige Energieformen, um sauberes Wasser, Steuerungssoftware für umweltfreundliche Verfahren usw.

Wie beurteilen Sie die derzeitige wirtschaftliche Lage in Deutschland?

Deutschland ist das Kraftwerk von Europa. Gerade für Private Equity und Venture Kapital ist Deutschland die nächsten zehn Jahre ein interessanter Markt, denn viele Unternehmen, die hier nach dem zweiten Weltkrieg groß geworden sind, werden jetzt vererbt.

Und die drohende Rezession?

Diese Krise ist zeitlich befristet auf die nächsten fünf bis zehn Jahre. Aber in Deutschland gibt es stabile Industrien, viele gut ausgebildete Mitarbeiter und die Nähe zu neuen Märkten und Niedriglohngeländern. Für uns zeichnen sich deutsche Produkte nach wie vor durch ihre hohe Qualität aus. Außerdem ist Deutschland Teil der grenzenlos gewordenen EU, was viele Vorteile bringt. Die Schweiz etwa ist das nicht und man merkt es: Alles geht dort viel langsamer voran.

Was sind in Ihren Augen die Vorzüge Berlins als Wirtschaftsstandort?

Ich persönlich liebe Berlin. Es ist eine der lebenswertesten Städte mit niedrigen Preisen, exzellentem öffentlichen Nahverkehr und wirklich wunderschön. Als Wirtschaftsstandort eignet sich Berlin vor allem im Bereich der Hightech-Industrien wie Bio- oder Medizintechnologie, da sich hier sehr gut ausgebildete Mitarbeiter finden lassen.

Wie könnte der Business Angels Club Berlin-Brandenburg mit den HUB-Angels zusammen arbeiten?

Es gibt viele Möglichkeiten der Zusammenarbeit. So könnten wir Businesspläne von Start-ups, die sich bei uns bewerben, austauschen und kommentieren. Viele Geschäftsideen, die für uns neu sind, gibt es schon



www.hubangels.com



Zur Person: Charles Cameron
Charles Cameron ist Senior Vizepräsident einer auf Life Science spezialisierten Anwaltskanzlei in Boston. 2000 war er Mitgründer der Business Angels im Großraum Boston, Massachusetts, der „HUB Angels“. Cameron lebte und arbeitete bereits in 22 Ländern der Erde, von 1988 bis 1993 in der Schweiz.

in Europa und umgekehrt. Auch gemeinsame Präsentationen kann ich mir gut vorstellen – ich selbst bin immer wieder geschäftlich in der Region Berlin-Brandenburg unterwegs. Und schließlich unterstützen wir deutsche Unternehmen dabei, auf dem amerikanischen Markt Fuß zu fassen. Selbstverständlich auch gerne Start-ups der Business Angels.

Noch eine persönliche Frage: Wie schaffen Sie es, zwei so zeitintensive Jobs zu erledigen?

Ich stehe einfach jeden morgen um 5 Uhr auf, mache ein bis zwei Stunden Sport im Fitnessstudio, das sich praktisch direkt im Erdgeschoss meiner Kanzlei befindet, und verlasse das Büro erst wieder gegen 20 Uhr. Übrigens sieben Tage die Woche. Meine Freizeit kommt dabei leider deutlich zu kurz. Zum Glück sind die Treffen der Business Angels immer sehr entspannt. Wir besuchen gemeinsam Unternehmen in der Region und es ist immer Zeit für persönliche Gespräche.

Interview: Oliver Numrich

RÜCKBLICK

Das war 2008:

Aktivitäten der Business Angels im BACB e.V. in Zahlen



Screenings

- Es fanden 17 Veranstaltungen mit 42 Unternehmenspräsentationen an denen durchschnittlich 40 Business Angels und Netzwerkpartner teilnahmen.
- Davon sind noch 30 Unternehmen in der Betreuung durch Business Angels und/oder in der Vorbereitung für ein Investorenproposal.

Mentoring

- Begutachtung von 263 Businessplänen
- Begleitung von 82 Gründern und Unternehmern
- Unterstützung von 8 Unternehmen in Krisensituationen und bei Nachfolgeregelungen

Beteiligungen

- Die Business Angels des Business Angels Clubs haben sich zusammen mit ihrer BBAF Business Angels Fondsgesellschaft mbH 2008 an 4 Unternehmen aus den Bereichen Medizintechnik, Umwelttechnologie, IT und Sensorik mit 550 T€ beteiligt – zur Hälfte über private Engagements.
- Weitere 550 T€ wurden von Business Angels aus dem Netzwerk des Business Angels Clubs und rd. 1,9 Mio. Euro durch institutionelle Investoren eingebracht.

2008

VIELEN DANK!

An dieser Stelle dankt der Business Angels Club seinen Kooperationspartnern und Sponsoren, die im Jahr 2008 die Durchführung unserer Veranstaltungen unter-

stützt haben: Allianz AG, Geyer Industrieholding GmbH, Golcubator Golm (Uni Potsdam), Investitionsbank Berlin, Industrieclub Potsdam e.V., Kreditanstalt für Wiederaufbau,

Orco-GSG, Potsdamer Centrum für Technologie, Price Waterhouse Coopers, Springer-Verlag GmbH, Wista Management GmbH, Zukunfts-Agentur Brandenburg GmbH.

PARTNER

Kooperationsvereinbarung mit den Business Angels

BC Brandenburg Capital GmbH und Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. unterzeichnen Vereinbarung über künftige Zusammenarbeit

Die BC Brandenburg Capital GmbH (BC) und der Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. (BACB) werden als neue Kooperationspartner zukünftig auch gemeinsam in erfolgversprechende Unternehmen in der Gründungs- und Expansionsphase finanzieren.

Der Verbund zwischen den Business Angels und der BC GmbH soll die spezifischen Fähigkeiten und Erfahrungen beider Partner in der Unterstützung und Finanzierung junger Technologieunternehmen bündeln und damit einen zusätzlichen Mehrwert für die Unternehmen schaffen.

BUSINESS ANGEL IM INTERVIEW

Herr Wiethoff, was ist die erste Frage, die Sie einem Gründer stellen, der sich an Sie wendet?

Die ersten Fragen beziehen sich meistens auf das Business Modell und auf die Motivation, sich selbstständig zu machen.

Gab es schon Gründer, denen Sie direkt ins Gesicht gesagt haben: „Vergiss es, das wird nichts“?

Nicht unbedingt direkt ins Gesicht, aber schon deutlich genug. Die betreffenden Gründer versuchen nach mittlerweile zwei Jahren immer noch, auf die Beine zu kommen.

Der US-amerikanische Business Angel Dave Berkus

erzählte auf dem Business Angels Tag in Potsdam, dass er einmal das Angebot ablehnte, frühzeitig bei Amazon einzusteigen. Was war bisher ihre größte Fehleinschätzung?

Das war lange vor der Business-Angels-Zeit. Eine Start-up-Firma namens Adobe machte mir ein sehr günstiges Beteiligungsangebot. Heute ist Adobe etliche Milliarden wert.

Was war Ihre finanziell erfolgreichste Begleitung?

Es ist noch zu früh, um das zu beurteilen. Die interessanteste Begleitung war aber eine Firma, die aus „nutzloser“ Wärme Kälte macht und damit zu Energieeinsparung beiträgt. Das war für mich auch deswegen besonders interessant, weil ich in meinem früheren Berufsleben unter anderem auch mit

der Kältetechnik zu tun hatte. Die drei Gründer waren außerdem sehr professionell, sowohl im fachlichen als auch im geschäftlichen Bereich. Klar, dass sie erfolgreich sind.

Was wünschen Sie sich und dem Business Angels Club für 2009?

Ich wünsche mir und dem Business Angels Club auch weiterhin interessante Projekte, von denen wir hoffentlich viele zum Erfolg führen können.



Dr.-Ing. Egon Wiethoff (70)

Seit zweieinhalb Jahren Mitglied im Business Angels Club Berlin-Brandenburg. Allein im Jahr 2008 hat er 14 Gründer begleitet. Am 12. Dezember wurde Egon Wiethoff dafür als Business Angel des Jahres 2008 ausgezeichnet.

Erfolgreich auf dem Dritten Sektor: Nachhaltige PR-Beratung für Non-Profit-Organisationen

Business Angels Club unterstützt beim Auf- und Ausbau des Start-ups



www.blaetterwald.org

Foto: Diemar Gaisel



Oliver Numrich

Es grünt so grün im Büro der Firma Blätterwald an der Kurfürstenstraße. Fast alles ist hier grün: Das große Bild an der Wand versetzt einen in einen lichten Frühlingshain. Man hat es von Oliver Numrichs Platz aus immer im Blick. Der Stuhl des Firmengründers von Blätterwald ist mit frühlingrünem Polster bezogen. Ebenso die Sitze der Mitarbeiter. Von seinem Platz aus kümmert sich der Diplomsoziologe Numrich um ein Thema mit sperrigem Namen: Medienresonanzanalyse. Aber warum das viele Grün und warum der Name Blätterwald? „Ich mag das Wortspiel“, sagt Numrich, „schließlich messen wir das Rauschen im unübersichtlichen Blätterwald der Medien“.

Der Jungunternehmer hat sich auf Non-Profit-Organisationen spezialisiert

und analysiert etwa, wie die Pressearbeit der „Aktion Deutschland hilft“ bei Zeitungen, im Radio oder Fernsehen ankommt: Seine Mitarbeiter erfassen jeden journalistischen Beitrag, notieren, wie oft die Organisationen vorkommen, ob Kontonummern genannt und ob sie eher positiv oder negativ dargestellt werden. Der Anlass für den Beitrag wird festgehalten ebenso wie die Namen, der im Text genannten Personen. Auch die Welthungerhilfe, Action Medeor und die Schlaganfallhilfe gehören zu seinen Kunden. „Wir kontrollieren die Effizienz der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit“, sagt Numrich. Das sei wichtig, weil die Organisationen auf eine gute Pressearbeit angewiesen seien, um Spenden zu sammeln. Nur so könne das Vertrauen und die Aufmerksamkeit, die beim Spendensammeln notwendig sind, geweckt werden.

Die PR-Kontrolle basiert auf einer Datenbank, die Numrich gemeinsam mit einem Freund entwickelt hat. Die Analyse erfasst auch, welche Journalisten worüber schreiben und welchen Wert ein Artikel im jeweiligen Medium hat, wenn man ihn mit einer Anzeige vergleicht: Eine Dreiviertel-seite in einer Tageszeitung könnte zum Beispiel 75.000 Euro wert sein, die die Organisation

„gespart“ hat. Solche Informationen seien besonders in den vergangenen Jahren wichtig für die Non-Profit-Organisationen geworden, da sich diese zunehmend professionalisierte. Denn mit einem solchen schnellen Wachstum müssten auch Marketing und Kommunikation Schritt halten. Gleichzeitig wird es bei zunehmender Konkurrenz für die Organisationen immer schwieriger, mit der guten Tat in die Medien zukommen.

Dabei sollen vor allem Verbesserungsvorschläge helfen, die Numrich gleich mitliefert. „Das fängt damit an, zu raten, Pressemitteilungen nicht per E-Mail wie mit dem Schrotgewehr zu verschicken und endet bei Tipps, welche Informationen und Mitteilungen in welcher Redaktion und wann besonders gut ankommen“ Gerade durch die Verbesserungsvorschläge unterscheidet sich Blätterwald von seinen Mitbewerbern.

Numrich nutzt seine spezielle Erfahrung als Ratgeber, denn er kennt beide Seiten: PR-Büro und Redaktion. Bevor sich Oliver Numrich, der auch Fachbuchautor für Fundraising und PR ist, als freier Journalist und Medienstatistiker selbstständig machte, arbeitete er in der Pressestelle der Johanniter-Unfall-Hilfe und begann schon dort, Mediendaten für die Organisation zu sammeln und auszuwerten.

Anfang 2008 bezog er ein eigenes Büro, heute hat er schon ein rundes Dutzend Kunden.

Auf Erfolgskurs mit dem BACB

Und damit der Erfolgskurs weiter volle Fahrt geradeaus geht, suchte und fand auch er einen Ratgeber, einen Business Angel, der ihm half, Blätterwald weiter zu entwickeln: Prof. Dr. Klaus Goldhammer, Kopf der Goldmedia-Holding, zu der mehrere Medienberatungsunternehmen und Marketingagenturen gehören. Sein erster Tipp war, das Kundenspektrum von Blätterwald zu erweitern, schließlich arbeiten nicht nur Non-Profits, sondern vor allem PR-Agenturen mit dem Instrument der Medienresonanzanalyse. An diese Kundengruppe hatte Numrich sich bisher nicht heran gewagt, doch dank der guten Kontakte Goldhammers waren schnell Präsentationstermine mit den Geschäftsführern vereinbart und die ersten Aufträge erteilt. Doch Goldhammer beriet nicht nur, sondern investierte auch. Er ist Minderheitsgesellschafter der zum 1.1. 2009 gegründeten Blätterwald GmbH.

Übrigens: Seit 2008 ist Oliver Numrich auch für den Business Angel Club Berlin-Brandenburg als PR-Berater tätig.

Daniela Martens

IMPRESSUM

Herausgeber:

Business Angels Club
Berlin-Brandenburg e.V.
Bundesallee 171 · 10715 Berlin
Telefon: +49 (30) 2125 4884
E-Mail: info@bacb.de

Redaktion:

Bernhard Böhm (V.i.S.d.P.),
Ingrid Abel, Claudia Mattheis,
Oliver Numrich

Gestaltung:

mattheis-werbeagentur.de