

Business Angels Contact

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

INHALT

PARTNER DES BACB

World Business Alliance
Center Berlin 2

TERMINE

Unternehmerische
Universitäten 2009 3

BUSINESS ANGEL IM INTERVIEW

Liv Kirsten Jacobsen 3

ERFOLGSSTORY: BETEILIGUNG

Discounto.de 4

STATEMENT

„Ich bin Business Angel geworden, weil ich bei meinen ersten Schritten bei der Leitung einer Firma einen Mentor hatte, von dessen Erfahrung und Rat ich enorm profitieren konnte. Er nannte sich damals nicht Business Angel, verkörpert aber genau das, was ich auch heute weitergeben möchte.“

Prof. Birgit Wilkes,
Studiengang Telematik an der TH Wildau
und seit 2007 im Business Angels Club
Berlin-Brandenburg

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

Mit weiblichen Engelsingen überzeugen

Gabriel, Uriel, Raphael – der Business Angel, der Unternehmer, der Manager, die Welt der Engel ist gestern wie heute eindeutig männlich geprägt. Fühlt sich Frau hier willkommen? Aufgefordert, sich zu engagieren?

Der erste Eindruck ist nicht immer entscheidend

Mit diesen Fragen und dem skeptischen Kommentar meines Geschäftsführers, was ich denn bei diesem „Altherrenverein“ wolle, brach ich zur ersten Begegnung mit den Berlin-Brandenburger Business Angels auf. Prompt wurde ich den Anwesenden als „Herr Krüger“ vorgestellt, was bei einem Verhältnis von aktuell drei Frauen zu 49 Männern nicht weiter verwundert. Auch der Ablauf des ersten Matchings, zu dem ich eingeladen wurde, konnte den Eindruck, dass die Business Angels eher männlich pragmatisch und äußerst zahlen- und faktenorientiert vorgehen, nicht korrigieren. Tatsächlich befand sich keine Frau unter den Unternehmern, die ihre eindeutig technologiegetriebene Projekte, präsentierten. Ein Phänomen, das sich auch in den folgenden vier Matchings nicht änderte.

Frauen sind willkommen

Technologie, Zahlen, Fakten, Daten – Frauen, die sich in dieser Welt wohl fühlen, sind immer noch eine Minderheit. Die Business Angels täten gut daran, zu zeigen, dass dies eben nicht alles ist, was ihre Arbeit ausmacht. Glücklicherweise wurde ich gleich beim ersten Matching dazu



eingeladen, mir die Arbeitsweise der Angels am Beispiel des Berliner Logentheaters anzusehen.

Dies und viele Gespräche, bis hin zur Frauenrunde zu der der Vorstand im August geladen hatte, veränderte meine bisherige Wahrnehmung gründlich. Frauen sind willkommen und ausdrücklich erwünscht und es geht eben nicht nur um Zahlen und Fakten, sondern um die Synergien der vielen unterschiedlichen Kompetenzen; es geht darum, Türen zu öffnen, Kontakte zu knüpfen und manche Fehleinschätzungen der Startups aus anderer Perspektive betrachtet, gerade zu rücken. Es gilt, Ideen auf den Punkt zu bringen und anschließend zu forcieren.

Frauen geben neue Impulse

Die Welt hat sich in den letzten Jahrhunderten hauptsächlich durch die Impulse der innovativen Technologien verändert. Frauen sollten daher verstehen, dass soziales Engagement gerade in diesem Bereich gefragt ist, damit der weibliche Blick die Dinge mitgestaltet. Sich für Unternehmen im Technologie-Bereich zu engagieren, ist eine lohnende Aufgabe. Der Einstieg könnte für Frauen interessanter werden, wenn die Bedeutung der Vernetzung, des voneinander Lernens mehr in den Vordergrund rückt, denn Netze werden gewebt, gestrickt oder geknüpft – klingt, als wäre dies auch Frauensache.

Helga Krüger,

Geschäftsführerin http.net Internet GmbH,
Business Angel seit Oktober 2009

NETZWERK



Sehr geehrte Damen und Herren,

seit Gründung der Leibniz-Gemeinschaft im Jahre 1992 wurden über hundert Spin-offs durch ehemalige Mitarbeiter gegründet. Dank dieser engagierten Mitarbeiter sind bis heute über 1.400 neue Arbeitsplätze durch die Verwertung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen in innovative Produkte und Dienstleistungen geschaffen worden mit ca. 130 Mio. € Jahresumsatz. Zur Steigerung der Gründungsdynamik, zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung und Zukunftsgestaltung unserer Gesellschaft brauchen unsere Gründer starke Partner wie den Business Angels Club Berlin-Brandenburg mit seinen Finanzierungsmöglichkeiten, z. B. bei Nachfolgeregelungen mit seinen persönlichen Kontakten in die Wirtschaft, aber auch mit seinem vorgelebten erfolgreichen und verantwortungsbewussten Unternehmertum.

Leibniz X, die zentrale Gründungsberatung der Leibniz-Gemeinschaft, wünscht dem BACB weiterhin gutes Gelingen und viele spannende Projekte.

Dr. Tobias Röwf
Leiter Leibniz X

Die gute Adresse für wachsende Erfolge

Bundesallee 171 in Berlin-Wilmersdorf: das ehemalige Banken-Gebäude ist eines der markantesten und höchsten Bauwerke im Bezirk. 2008 übernahm die Business Alliance Center Association die 24.000 m² große Immobilie in bester Lage und machte daraus eines der größten Business Center in Europa.

Seitdem schätzen nicht nur die Business Angels die Vorteile eines Büros mit Rundum-Service wie im Hotel.

Der Wäscheservice liefert saubere Hemden; das Fahrzeug wird in der hauseigenen Waschküche auf Hochglanz gebracht; gekühlte Getränke und einen gesunden Snack bringt der Etagenservice; die Rezeption verleiht BVG Umweltkarten, Motorroller oder Fahrräder; Fitnessraum, Sauna und Solarium können 24 Stunden am Tag genutzt werden; das Restaurant in der 9. Etage bietet einen spektakulären Weitblick über Berlin; für die Pause im Volkspark gibt es Picknickkörbe und Decken – mit dieser Servicevielfalt hat das Team um Robert Pfadt ein völlig neues Produkt geschaffen: das Bürohotel. Denn in den Genuss dieser Leistungen kommen nicht etwa die Gäste eines Luxushotels, sondern die Mieter von Büro- und Konferenzräumen im World Business Alliance Center (WBAC).

Warum dieser Aufwand betrieben wird, fasst Robert Pfadt schlicht so

zusammen: „Unser Ziel ist es, den Alltag von klein- und mittelständischen Unternehmern einfacher und erfolgreicher zu machen. Gerade kleinere Firmen können bei uns die komplette Infrastruktur eines großen Konzerns nutzen, wie z. B. Copyshop, Grafikservice, IT Support und Hausrestaurant.“

Das Konzept geht auf, denn seit vor 18 Monaten das Business Alliance Center Team die Leitung an der Bundesallee 171 übernommen hat, pulsiert das Leben in dieser riesigen Immobilie wieder zunehmend. Die Mieter sind Verbände, Handelsvertreter, Freiberufler sowie kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern.

Nach umfangreichen Renovierungen stehen jetzt auf über 24.000 m² Gesamtfläche mehr als 200 Büros zur Verfügung, verteilt auf acht Etagen und ausgestattet mit modernster Technik. So gibt es nicht nur im gesamten Gebäude Hochleistungs-Internet und Telefonnetze. Auch die Regelung der Zugangsberechtigung zu den Etagen und Räumen erfolgt komplett elektronisch. Statt Schlüssel erhält jeder Mieter sog. Badges, die genau wissen, wer wann welche Tür öffnen darf.

Größer. Flexibler. Günstiger.

Damit ist das WBAC mit Abstand das größte und modernste Business-Center in Berlin. Aber es gibt noch andere Gründe, hier das Büro zu mieten. Robert Pfadt: „Nur die

wenigsten Anbieter sind so flexibel wie wir: ab einer Stunde kann gemietet werden. Ohne Wartezeit, Kündigungsfristen und Mindestvertragslaufzeiten. Und auch bei der Größe der Arbeitsfläche ist alles möglich, vom einzelnen Schreibtisch bis zur kompletten Etage. Aufgrund der Größe unseres Objektes können wir Räume und Dienstleistungen zudem deutlich günstiger als der Wettbewerb anbieten. Ein kompletter Arbeitsplatz inkl. Internet- und Telefonanschluss kostet ab 199,00 Euro pro Monat.“

Tagen mit Weitblick

Aber nicht nur Büros werden vermietet: Auf rund 2.000 m² stehen 25 individuell ausgestattete Salons, Seminar-, Event- und Konferenzräume für 2 bis 200 Personen zur Verfügung. Dafür wurde 2009 die komplette oberste Etage des Hochhauses ausgebaut, so dass man von allen Räumen aus einen großartigen Blick über Berlin hat. Auf Wunsch können zusätzlich modernste Präsentationstechnik, Moderationsmaterial und Catering gebucht werden.

Auch die Business Angel nutzen diese Räume gerne für Besprechungen im kleinen Kreis oder Matching-Runden mit großer Teilnehmerzahl. Robert Pfadt unterstützt die Arbeit des BACB: „Wir schätzen das Engagement und die Zeit, die die Business Angel investieren, um jungen Unternehmern zu helfen.“

Claudia Mattheis

KONTAKT

World Business Alliance Center Berlin
Bundesallee 171
10715 Berlin
Telefon: +49 (30) 2150 2000
www.wbac-berlin.de

INFO

Daten:

- 24.000 m² Gesamtfläche
- über 200 Büros:
Mindestmietdauer 1 Stunde
- 25 Salons, Seminar-, Event- und Konferenzräume für 2 bis 200 Personen

Serviceangebot:

Büros in verschiedenen Größen • Konferenz- und Seminarräume • Eventflächen • Mietmöbel • Telefonservice • Sekretariatservice • Sales-service • Hemdenservice • Autowäscheservice • IT-Support • Grafik- und Printservice • Telefon-, Fax- und Internetanschlüsse • Nespresso-Points • Catering • Eventmanagement • Management- und Fachschulungen



Eingang



Beispiel Bürofläche



Konferenzraum „Elipsa“



Tagungsraum

TERMINE

Technische Universität Berlin

Business Angels sind Partner der Konferenz „Unternehmerische Universitäten 2009“

Am 7. und 8. Dezember 2009 veranstaltet der **Gründungsservice der TU Berlin** die Konferenz „**Unternehmerische Universitäten 2009**“.

Die Fachveranstaltung richtet sich vor allem an Akteure der Gründungsunterstützung in Universitäten, Multiplikatorinnen und Multiplikatoren für Gründungen aus der Wissenschaft, Professorinnen und Professoren die sich mit Entrepreneurship befassen und nicht zuletzt an Vertreterinnen und Vertreter aus Politik und Wirtschaft.

Im Mittelpunkt der Vorträge und Dis-

kussionen sollen Fragen stehen wie zum Beispiel: Wie kann Unternehmertum noch besser an der Hochschule verankert werden? Ist Gründungsförderung besser an einem Lehrstuhl oder in der Verwaltung angesiedelt? Wie können Alumni in die Gründungsförderung der Universitäten eingebunden werden?

In verschiedenen Workshops können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Erfahrungen austauschen und neue Ansätze für die praktische Umsetzung finden. Dabei spielen u. a. folgende Themen eine Rolle:

- Der Weg vom Wissenschaftler zum Unternehmer: das Team als Erfolgskriterium?
- Der kleine Unterschied: die weibliche Sicht als besondere Chance für Unternehmerinnen?

Erstmals im Rahmen dieser Konferenz findet in Kooperation mit dem nationalen Alumniprogramm der **2. Alumni.Angel.Aband am 7. Dezember ab 18.30 Uhr** statt. Fünf junge Start-ups aus der TU stellen an diesem Abend ihre Geschäftsidee vor und wollen Business Angels dafür begeistern.

Im Vordergrund steht die Vernetzung von Gründungsteams mit Alumni-Angel und -Ausgründungen aus der TU, Wissenschaftlern, erfahrenen Unternehmern, sowie unseren Business Angels.

Der Business Angels Club ist Partner der Veranstaltung und mit einem Infostand vertreten.

Details zur Veranstaltung gibt es ab Oktober unter:
www.gruendung.tu-berlin.de

BUSINESS ANGEL IM INTERVIEW

Frau Jacobsen, herzlich willkommen im Club. Wie fühlen Sie sich als Frau zwischen all den männlichen Business Angels?

Das Klima ist sehr angenehm, ich kann für mich als Frau weder Vorteile noch Nachteile erkennen.

Woran liegt es, dass es verhältnismäßig wenig weibliche Unternehmer und Manager gibt?

An 5000 Jahren Zivilisationsgeschichte. Das wird aber anders und besser werden – auch ohne spezielle Gleichstellungs- und Förderprogramme. Die nehmen sich immer aus wie eine politisch korrekte Pflegeversicherung.

Sie haben im Alter von 16 Jahren ihr erstes Buch verfasst, das von Ihrer Zeit als Austauschschülerin in den USA handelt. Um das Buch zu finanzieren, haben Sie über 5.000 Euro eingeworben.

Haben Sie so etwas wie ein Unternehmer-Gen?

Der unternehmerische Treibsatz speist sich bei jedem aus sehr unterschiedlich gemixten Quellen.

Für mich sind das Eigenverantwortung, Unabhängigkeit und Gestaltungsfreiheit. Und Vorbilder in der Familie: Schon meine Großmutter hat trotz drei kleiner Kinder nach dem Krieg einen Kosmetiksalon eröffnet. Es ist also mehr Beispiel, als ein „Gen“.

Sie sind an der Europa-Universität Viadrina in Frankfurt an der Oder Professorin für Entrepreneurship. Zu welchem Studium würden Sie einem jungen Menschen raten, der sich darüber Sorgen macht, in der heutigen Zeit einen Beruf zu finden, der ihm ein sicheres Einkommen beschert?

Wenn dieser Mensch prioritär nicht nach seinen Fähigkeiten, sondern nach der Besicherung seines Einkommens fragt, wäre er in meiner Vorlesung jedenfalls fehl am Platze. Ich würde ihm nahelegen, ein Ingenieursstudium anzufangen. Gesetzt den Fall, er kann es. Und auch das bietet keine lebenslängliche Gewähr.

Welches sind die wichtigsten Eigenschaften, die ein Entrepreneur Ihrer Meinung nach mitbringen muss?

Energie, Durchhaltevermögen, Kreativität, Flexibilität und ein Schuss Besessenheit.

Und was sind aus Ihrer Sicht die häufigsten Gründe, aus denen Gründerinnen scheitern?

Frauen stellen ihr Licht zu häufig unter den Scheffel. Sie mögen in der Regel auch nicht hart austeilen und nehmen Rückschläge zu persönlich.

Welches ist Ihre Lieblings-Applikation auf dem iPhone?

Am häufigsten nutze ich das Mail-Programm zum Abrufen meiner Nachrichten. Am lustigsten finde ich das Zippo-Feuerzeug, weil

es so schöne altmodische Geräusche macht und die virtuelle Flamme sogar flackert, wenn man pustet.

Interview: Oliver Numrich



Foto: privat

Liv Kirsten Jacobsen (36)

Steuerberaterin und Hochschullehrerin. Sie spricht Englisch, Französisch und Schwedisch. Buchveröffentlichungen: Abenteuer Austausch (1990); Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung (2006). Privat steht zurzeit ihre sieben Monate alte Tochter im Mittelpunkt.

Wegweiser zum nächstgelegenen Schnäppchen

Business Angels beteiligen sich am Internetportal Discounto.de



www.discounto.de

„Wir haben uns richtig ineinander verknallt“, sagt Bobby Thekkekara über seine Begegnung mit den Business Angels, „wir haben ständig miteinander kommuniziert, auch mitten in der Nacht und frühmorgens, per Handy, über Skype und sogar auf Facebook.“ Der 26-jährige ist die eine Hälfte des Gründerduos von Discounto.de und für Vertrieb, Marketing und Pressearbeit zuständig. Die andere Hälfte ist Jan Dreger (28), der für die Programmierung des Portals verantwortlich zeichnet. Die Idee: Discounto veröffentlicht aktuelle Sonderangebote von Tchibo, Aldi und Co, sortiert nach Regionen, Anbietern und Kategorien. Die beiden Gründer haben sich vor einem Jahr über Google kennengelernt: „Ich habe im Internet geguckt, ob meine Geschäftsidee schon vergeben ist und bin dabei auf Jans Prototyp gestoßen“, erzählt Bobby Thekkekara, der damals bei einem Internetprovider angestellt war. Nach drei Tagen intensiven Austauschs beschließen sie, die Idee gemeinsam umzusetzen: „Warum kannibalisieren, wenn sich unsere Fähigkeiten ergänzen“, sagt Thekkekara. Monatelang prüfen

sie die Marktchancen ihrer Idee und schreiben am Business Plan, ohne sich gesehen zu haben. Erst als klar wird, dass beide ernsthaft an die Sache heran gehen, löst Thekkekara ein Zugticket und fährt von Montabaur nach Berlin. Inzwischen besuchen jeden Monat 250.000 Nutzer das Portal. „Und das haben wir ganz ohne fremdes Kapital geschafft, nur mit unserer Manpower“, freut sich Thekkekara. Doch für den nächsten Expansionsschritt waren zusätzliches Kapital und Know-how erforderlich, deshalb stellten die Gründer ihr Start-up dem Business-Angels-Club vor. „Für uns war es interessant, das Projekt einer Fachöffentlichkeit vorzustellen und Feedback zu bekommen“, sagt Thekkekara und räumt ein, dass er das erste Mal auch kritische Fragen zum Projekt beantworten musste.

Fachleute für Internet und neue Medien gesucht

Bei der Suche nach geeigneten Coaches war den beiden Gründern besonders wichtig, dass diese sich in der New Economy auskennen und selbst gegründet haben. „Nur wer

selbst als Entrepreneur bei Null angefangen hat, weiß wie das ist“, ist Thekkekara überzeugt. Folgerichtig nahmen sich mit Jörn Lubkoll und Michael Kottysch zwei ausgewiesene Internet-Experten des Start-ups an: Der eine war Mitbegründer und Vorstand einer deutschlandweit erfolgreichen Systemhauskette, der andere Geschäftsführer der Inter.net Germany GmbH, die vielen Berlinern durch den Internetdienst Snafu bekannt ist. „Mich hat die Geschäftsidee sofort überzeugt – schließlich hatte ich selbst vor einiger Zeit eine ähnliche Idee“, erzählt Kottysch, „doch dann kamen die Jungs daher und hatten schon eine Viertelmillion Nutzer.“ Wichtigstes Alleinstellungsmerkmal des neuen Dienstes: Discounto hebt sich von den vorhandenen Preissuchenmaschinen im Internet ab, weil diese ihr Augenmerk auf Onlineprodukte setzen und global nach dem billigsten Händler suchen. „Auf der Discounto-Seite werden Angebote des stationären Einzelhandels in meiner Nähe offeriert: Da kann ich hingehen, anschauen und gleich mitnehmen.“ Das entspräche dem generellen Trend einer Regionalisierung im Internet: „In dem Maße, in dem das Internet mobiler wird, wird es auch lokaler“, ergänzt Co-Angel Jörn Lubkoll, „der Nutzer möchte auf seine Umgebung zugeschnittene Dienstleistungen und Discounto gibt sie ihm.“

lichkeit, etwas zu sparen, und für viele, die gar nicht auf den Cent achten müssen, sei es auch eine sportliche Herausforderung, Sonderangebote zu nutzen. Neben den guten Marktchancen sehen die Business Angels zusätzliches Entwicklungspotential. Neben kreativem Brainstorming und Motivation ist in der Zusammenarbeit mit den Business Angels auch Platz für Kritik. Gerade das gefällt Bobby Thekkekara: „Uns hat überzeugt, dass sie Discounto ganz genau unter die Lupe genommen haben. Sie sind einfach sehr gute Sparringspartner für uns, die auch ansprechen, wenn ihnen was nicht passt.“ Viele der typischen Anfängerfehler, die Gründer machen, seien dadurch vermieden worden.

Über die Arbeit als Coaches hinaus, unterstützen beide Business Angels die Gründer auch praktisch, etwa bei der Buchhaltung, bei den Büroräumen und der Serveranbindung. Und zum 1. September sind die beiden Business Angels als Minderheitsgesellschafter bei Discounto.de eingestiegen und damit wurde, was als Romanze begann, ganz offiziell zur Partnerschaft.

Oliver Numrich

www.discounto.de

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

Layout: mattheis-werbeagentur.de

GLEVER SPAREN