

Business Angels Contact

Das Magazin des Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. | März 2010

INHALT

PARTNER DES BACB

Stiftung Charité
Charité Entrepreneurship
Summit 2010 2

BUSINESS ANGELS IM INTERVIEW

Dr. Dr. Christoph Keßler 3
Erhard Reiber 3

ERFOLGSSTORIES:

Epionics 4
Spendino 4

TERMINE

29. April, Dresden

Deutsches Eigenkapitalforum

Kontaktbörse für kapitalsuchende
Unternehmen und Investoren

www.eigenkapitalforum.com

18.-19. Mai, Berlin,

Technologiepark Adlershof

EVM European Venture Market

Internationale Veranstaltung mit Inve-
storen und Unternehmen. Teilnehmer
aus dem BACB-Netzwerk können
Nachlass auf die Teilnehmergebühr
erhalten: iabel@bacb.de

www.europeanventuremarket.com

19. Juni, Berlin, Ludwig Erhard Haus

5. Berliner Unternehmerintag

www.berliner-unternehmerintag.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

Nur mutige Unternehmer schaffen Wachstum



Oft wird darüber geklagt, dass wir in Deutschland nicht genug unternehmen, um vor allem im Technologiebereich mehr Unternehmensgründungen zu unterstützen und zu forcieren. Es wird über verbesserte Rahmenbedingungen und steuerliche Anreize diskutiert und gestritten. Diese Diskussionen haben sicher ihre Berechtigung. Allerdings wird dabei oft übersehen, dass wir im Vergleich zu anderen Ländern gerade in Deutschland über eine gute, wirtschaftsnahe Infrastruktur verfügen und dass hier jede zweite Gründung durch öffentliche Mittel direkt oder indirekt gefördert wird. In den Niederlanden ist es dagegen nur jede zehnte Gründung.

Neue Gründerkultur notwendig

Materielle Unterstützung ist sicher eine notwendige, aber noch nicht hinreichende Bedingung für eine neue Gründerkultur. Viel wichtiger sind unser Verständnis und unsere Einstellung zur Bedeutung und Funktion des „Unternehmers“ in unserer Gesellschaft. Wenn sich das Unternehmerbild reduziert auf den „Gewinnmaximierer“, um es zurückhaltend zu formulieren, ist dies

sicher kein positives Anreizsignal für einen jungen Wissenschaftler, sich selbstständig zu machen, insbesondere dann nicht, wenn eine gut bezahlte Position in der Industrie lockt. Hinzu kommt die Angst mit einer Unternehmensgründung zu scheitern. Anders als in anderen Ländern erhält ein Unternehmer, der einmal Schiffbruch erlitten hat, bei uns leider nur selten eine zweite Chance.

Business Angels fördern innovative Unternehmer

Wir brauchen den Mut junger Unternehmer überkommene Strukturen zu verändern und innovative Ideen umzusetzen. Nur so werden wir nachhaltiges Wachstum und langfristig hochwertige Arbeitsplätze schaffen. Dazu ist es jedoch vor allem notwendig, dass wir unsere Denkbarrieren beseitigen und unseren Wertekanon überdenken. Nur so werden wir die zukünftigen Herausforderungen meistern. Wir als Business Angels in Berlin und Brandenburg unterstützen junge Unternehmer bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen: wenn nötig mit Kapital, vor allem aber mit unserer Erfahrung, unseren Kontakten und als Mutmacher.

Bernhard Böhm

GRUSSWORT



Sehr geehrte Damen und Herren,

die BC Brandenburg Capital hat im Verlauf der letzten fünfzehn Jahre über 120 Mio. Euro Beteiligungskapital in innovative Technologie-Unternehmen insbesondere in der Region Berlin-Brandenburg sowie Sachsen investiert. Bei unserem Engagement sind starke Partner und Co-Investoren sowie das Know-How von erfahrenen Unternehmern gefragt. Beides können die Business Angels bieten und zusammen können wir mehr bewegen. Vor allem für junge Wissenschaftler, die sich aus den Universitäten und Forschungseinrichtungen heraus selbstständig machen wollen, ist es von Vorteil, erfahrene Business Angels und Finanzierungsspezialisten an ihrer Seite zu haben.

Prof. Dr. Michael Groß

Dr. oec.

Geschäftsführer

BC Brandenburg Capital

Stiftung Charité – Charité Entrepreneurship Summit 2010: 15. – 17. März 2010

Vom 15. bis zum 17. März 2010 veranstaltet die von der Unternehmerin Johanna Quandt gegründete Stiftung Charité den dritten Charité Entrepreneurship Summit für unternehmerisch interessierte Forscher und Kliniker, Wissenschaftsmanager, Gründungs- und Technologietransferexperten sowie für Investoren aus allen Bereichen (VCs, Business Angels, Business Developer aus der Wirtschaft).

„Unser Charité Entrepreneurship Summit ist auf gutem Weg, sich zur führenden Veranstaltung dieser Art in Deutschland zu entwickeln“, erklärt Stephan Gutzeit, Vorstandsmitglied der Stiftung Charité.

Erneut arbeitet die Stiftung Charité dabei mit der amerikanischen **Kauffman Foundation** zusammen, der größten Stiftung zur Förderung von Unternehmertum weltweit. Der Summit wird geleitet von der Dekanin der Charité, Professor Annette Grüters-Kieslich, von Les Mitchell, Vizepräsidentin der Kauffman Foundation und von Stephan Gutzeit, Vorstandsmitglied der Stiftung Charité.

Zwei Keynote-Vorträge werden beigetragen vom Vorstandsvorsitzenden der Charité, Professor Karl Einhüßel, der über „Unternehmertum an der Charité“ referiert, und von Ludwig Georg Braun, dem Vorstandsvorsitzenden der B. Braun AG. Zu den bestätigten **Referenten** zählen unter anderem die Vertreter der Seed Funds des Medical Research Council, der Royal Society und der Harvard University sowie

Investorenlegenden wie Falk Straszeg (Extorel), Michiel de Haan (Atlas Venture bzw. Aescap) und Scott Minick (ARCH Ventures). Außerdem werden Technologietransfer-Experten der Universitäten TU München, HU Berlin, ETH Zürich, University College London, Karolinska Institut, Universität Kopenhagen sowie Gazelle Growth Fund (Kopenhagen).

Am Montag findet um 19 Uhr ein **Gala Dinner** statt, zu dem der Unternehmer Götz Werner (Gründer der dm Drogeriemärkte und Honorarprofessor für Unternehmertum an der TU Karlsruhe) eine „dinner speech“ beitragen wird.

Für **Business Angels** besonders interessant sind wohl das Charité Partnering und das Business Speed Dating:

Charité Partnering: Ausgewählte Start-ups und Technologieplattformen in den Bereichen Medizintechnik, Biotechnologie/Diagnostik und Regenerative Medizin werden präsentiert vor VCs, Business Angels, Unternehmensentwicklern aus der Wirtschaft und anderen Exper-

ten. Zusätzliche Projekte werden beigetragen vom High-Tech-Gründerfonds, von Technologietransferbüro deutschlandweit und vom Berlin-Brandenburg Center for Regenerative Therapies (BCRT).

Das Partnering könnte auch spannend für Gründungsprojekte sein, die von Berlin-Brandenburger Business Angels betreut werden und zusätzliches Kapital brauchen. Erfinder und Gründer sollten sich schnellstmöglich bewerben – spätestens bis 4. März, weil danach eine Teilnahme nur noch über die Warteliste möglich ist.

Business Speed Dating: Ein Vernetzungsmodul für Forscher und Mediziner mit unternehmerischen Ideen, die Ingenieure, erfahrene Unternehmer und MBAs in einer Reihe aufeinanderfolgender, kurzer Gespräche treffen.

Auch dieses Modul kommt nicht nur für Business Angels in Frage, sondern auch für von ihnen betreute Erfinder und Gründer.



Außerdem neu in diesem Jahr ist das folgende Modul:

The Unsolved Clinical Problem

Eine strukturierte Ideensammlung: Erfahrene Ärzte entwickeln vor einem Publikum aus Industrievertretern Ideen für Problemlösungen, die ihnen in der klinischen Praxis schon immer gefehlt haben.

Außerdem findet erneut der **Ideenwettbewerb „Medical Business Idea 2010“** statt: Alle Teilnehmer des Charité Summit 2010 können eine Geschäftsidee einreichen und **Geldpreise sowie wertvolles Coaching** gewinnen.

Mitgliedern des Business Angels Club Berlin-Brandenburg bietet die Stiftung Charité eine **stark ermäßigte Partner-Rate von 90 Euro** für die Teilnahme an dem Konferenzprogramm und an den neuen Modulen an. Bitte registrieren Sie sich elektronisch unter www.charite-summit.de und weisen sich dort als BACB-Mitglied aus.

Katharina Bergel
Projektreferentin, Stiftung Charité

KONTAKT

Mehr Informationen und Anmeldeformulare sind erhältlich unter www.charite-summit.de oder bei Katharina Bergel, Telefon: 450 570-508.



Charité Entrepreneurship Summit 2010

CHARITÉ KAUFFMAN
The Foundation of Entrepreneurship

Application and Registration > www.charite-summit.de

Berlin
March 15 - 17,
2010

Was hat Sie gereizt, ein Business Angel zu werden?

Durch meine Arbeit für Merck habe ich weltweit Kontakte in der Pharma- und Chemiebranche. Start-ups aus dem Bereich Biotech können davon profitieren. Denn junge Unternehmer haben leider oft viel zu wenig internationale Erfahrung. Und natürlich bin ich auch daran interessiert, mich an geeigneten Projekten mit Investitionen zu beteiligen.

Wie bewerten Sie die „Biotech-Szene in Berlin? Welche Bereiche bzw. Unternehmen sind für Sie interessant?

Leider hat sich die „echte“ Biotechnologie in Berlin noch nicht so entwickelt, wie erwartet. Bis 2000 gab es eine Hightechphase mit Unternehmen u. a. aus dem Bereich Protein- und Gentechnologie, die sich als nicht zukunftsfähig erwiesen haben. Interessant sind jetzt aber einige Unternehmen aus Randgebieten, wie z. B. Medimatik, einem Anbieter von Systemlö-

sungen für Diabetiker. Dort bin ich als Berater involviert und konnte auch den BFB Beteiligungsfonds Brandenburg motivieren, sich zu beteiligen.

Was können deutsche Unternehmer von Japanern lernen?

Gründer in Deutschland sehen oft nur ihr Produkt und verkennen den Markt. Asiaten dagegen sind sehr viel kunden- und marktorientierter. Sie betreiben entweder massive Marktforschung oder sie agieren nach der „Trial and Error“-Methode. Es wird ständig etwas Neues ausprobiert und was nicht funktioniert, wird umgehend geändert.

Sie gelten als sehr kritisch und streng bei der Bewertung von neuen Geschäftsideen. Worauf achten Sie bei Unternehmensgründern besonders?

1. Ich schaue mir zuerst das Produkt im internationalen Umfeld an. Denn viele Gründer scheitern, weil sie den Wettbewerb nicht kennen.
2. Dann betrachte ich den Markt unter dem Aspekt, ob er das Pro-

dukt wirklich aufnehmen will. Viele Gründer verwechseln die eigene Begeisterung für ihre Idee mit dem, was tatsächlich gewollt und gebraucht wird.

3. Und schließlich sehe ich mir sehr gründlich die Persönlichkeit der Gründer an. Sie müssen leidenswillig sein und bereit sein, Opfer für ihre Arbeit zu bringen. Sie müssen zuhören können, viele Beratungen bei den Business Angels scheitern leider genau daran.

Was ist Ihr wichtigster Tipp für Unternehmensgründer?

Macht eine ehrliche SWOT-Analyse! Diese wird viel zu selten oder viel zu wenig ernsthaft von den Gründern ausgearbeitet. In vielen Präsentationen werden uns nur die Stärken und Chancen vorgestellt. Kaum jemand geht ausführlich auf die Schwächen und Bedrohungen ein. Und es fehlen meist auch die Strategien, wie die Schwächen ausgeglichen werden. Wer nur über das Licht spricht, ist geblendet – und spätestens beim Matching werden wir Business Angels ihn auch auf die Schattenseiten ansprechen.

tionen werden uns nur die Stärken und Chancen vorgestellt. Kaum jemand geht ausführlich auf die Schwächen und Bedrohungen ein. Und es fehlen meist auch die Strategien, wie die Schwächen ausgeglichen werden. Wer nur über das Licht spricht, ist geblendet – und spätestens beim Matching werden wir Business Angels ihn auch auf die Schattenseiten ansprechen.



Erhard Reiber

Business Angels Club Berlin e.V.- Gründungsmitglied

Ab 1959 internationale Karriere bei Merck; ab 1974 Marketingleiter und später Geschäftsführer der Merck Japan Ltd. Tokio; 1986 Generaldirektor Merck AG Zug/Schweiz; in Verbindung mit General Manager als Regionalleiter Asien-Ozeanien mit Verantwortung für alle Gesellschaften der Merck Gruppe in dieser Region in Tokio, Japan.

Warum sind Sie ein Business Angel geworden?

Im Sommer 2009 wurde ich auf die Business Angels aufmerksam und war nach wenigen Besuchen bei den Matching Abenden begeistert von der Vielfalt der Geschäftsideen und der Notwendigkeit/Möglichkeit diese unterstützen zu

können mit der eigenen Erfahrung und Kontakten. Neue und unkonventionelle Ideen umzusetzen in ein Geschäftsmodell, stellt

eine ganz andere Herausforderung dar, als in einem gestandenen Unternehmen mit entsprechenden Strukturen und Rückhalt. Die Möglichkeit sich in mehreren Industrie-Bereichen zu engagieren, stellt eine reizvolle Mischung für die Business Angels dar.

Wie bewerten Sie die „Biotech-Szene in Berlin?

Wo sehen Sie die Chancen?

Berlin bietet viele Voraussetzungen durch seine Größe, Ausbildungsstätten, vielfältige Industrie und Fördermöglichkeiten zu einem wichtigen Standort der Bio-Tech-Szene zu werden. Diese Gegebenheiten zu vernetzen bemühen sich viele Institutionen, Firmen, Verbände und die Politik – und dies trägt Früchte. Berlin wird diese

Bemühungen weiter vorantreiben müssen um das Ziel eines besonders innovativen Bio-Tech Standortes zu erfüllen. In den letzten 15 Monaten sind durch die Finanz- und Wirtschaftskrise auch deutliche Einschnitte berichtet worden und eine vollständige Erholung ist noch nicht eingetreten.

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

Einen unbändigen Willen seine Idee umzusetzen! Kreativität, konsequente Umsetzung und Freude am Gelingen erscheinen mir die wichtigsten Treibstoffe für den Erfolg. Auch wenn ungern gehört, Frustrationstoleranz der besonderen Art ist ebenfalls nötig.

Was sind aus Ihrer Sicht die häufigsten Gründe, warum Gründer scheitern?

Gründer sollten nach meiner Meinung frühzeitig Unterstützung suchen auf Feldern, die sie nicht so gut beherrschen. Ein neues Business besteht ja

aus mehr als nur der Produktidee und es bedarf eben der Entwicklung aller Anteile eines Geschäftes, um erfolgreich werden zu können. Oft fehlen aber auch die finanziellen Ressourcen bestimmte Aufgabenbereiche in kompetente Hände zu legen und der Misserfolg kommt daher oft aus unerwarteter Richtung.

Welche Bereiche bzw. Unternehmen aus dem Medizin- bzw. Biotech-Bereich sind für Sie interessant? Was für ein Start-up würden Sie gerne mal beraten?

Für mich persönlich interessant erscheinen Entwicklungen im Bereich der Medizin, die eine weitestgehende Wiederherstellung physiologischer Prozesse zum Ziel haben. Da ich mich viele Jahre mit der Beeinflussung von Augenerkrankungen beschäftigt habe, sehe ich auch hier das Feld, auf dem ich am besten unterstützen kann.



Dr. Dr. Christoph Keßler:

Geb. 1955 in Losheim/Saar, 1982/1985 Approbation als Tierarzt und Arzt, 1990 Promotion zu Dr. med und Dr. med.vet., 1987-2001 Leiter Med.-Wiss., F&E der Dr. Mann Pharma, 1994-2001 Leiter Marketing/Vertrieb Dr. Mann Pharma; 2001-9/2009 Geschäftsführer Dr. Mann, Dr. Winzer, Ankerpharm, Bausch&Lomb, Berlin; seit 11/2009 Geschäftsführer Théa Pharma, Dortmund

Business Angels fördern Epionics:

Neues Diagnoseverfahren für den Rücken revolutioniert den Gesundheitsmarkt

Tobias Happel, Gründer und Geschäftsführer der Epionics Medical GmbH in Potsdam, will mit seinem 5-köpfigen Team ein neuartiges Diagnoseverfahren für Schäden an der Wirbelsäule auf den Markt bringen. Der Business Angels Club Berlin-Brandenburg hat ihm dabei geholfen, seine Idee erfolgreich in die Tat umzusetzen.

Anders als Röntgen oder MRT wird die Wirbelsäule anhand der Epionics-Methode in Aktion untersucht. Bis Ende 2010 soll das Produkt marktreif sein und an Kliniken oder Rehasentren verkauft werden. Das Produkt – das sind zwei lange biegsame Plastik-Streifen. So breit wie ein Lineal und lang genug, um den Lendenwirbelbereich eines Menschen

abzudecken. Sie werden links und rechts der Wirbelsäule auf die Haut geklebt und registrieren mit ihren Sensoren jede Bewegung der Wirbel. Auch jedes Stocken im Bewegungsablauf, wenn ein Rückenkranker Schmerzen verspürt. Die Daten werden gespeichert, an einen Computer übertragen und ausgewertet. „Es ist so etwas wie ein Langzeit-EKG für den Rücken“, erläutert Happel.

Von guten Engels-Beziehungen profitieren

Dass „dieses Projekt etwas Besonderes ist“, habe man schnell erkannt, sagt Wolf Kempert vom Vorstand des Business Angels Clubs. Die Marktlücke, in die Happel stößt, ist für den Berliner Business Angel Michael We-

ber „so groß wie ein Scheunentor“. Außerdem gefällt dem Unternehmer Weber, der selbst im Gesundheitsbereich tätig ist, Happels Team. Für ihn Grund genug, die Neulinge als sogenannter Betreuungs-Angel zu beraten und auch Geld in die Firma zu investieren. Und auch, als es darum ging, Kontakte zu Kliniken aufzubauen, hat Epionics von den guten „Engels-Beziehungen“ profitiert. 375 000 Euro haben einzelne Business Angels als Privatpersonen sowie der Club über seine Fondsgesellschaft in die Firma Epionics gesteckt. Epionics wird auch vom Land Brandenburg gefördert. Für Forschung und Entwicklung gibt es eine halbe Million Euro. Das Geld sicherte den Firmenstart im November 2008.



Für klinische Tests, die Produktion des Gerätes und fürs Marketing benötigt Epionics Medical in den nächsten zwei, drei Jahren weitere 3,5 Millionen Euro. Ende Januar wurden Beteiligungsverträge mit zwei Risikokapitalgebern unterzeichnet und somit rund drei Millionen Euro für das Unternehmen gesichert. Zudem sind weitere Fördermittel vom Land in Aussicht gestellt. Und auch die Business Angels bleiben weiterhin an Happels Seite.

Hilfe für die Helfer:

BACB unterstützt Spendino.de mit Kapital, Kontakten und Know-how

Die Idee ist alt – die Technik neu: viele Menschen spenden viele kleine Summen, doch was früher der Klingelbeutel in der Kirche oder die Sammeldose auf der Straße waren, sind heute das Handy und der Laptop. Nach Vorbildern aus Nordamerika und England, wo SMS-Fundraising bereits erfolgreich umgesetzt wird, hat das Start-up Spendino Softwarelösungen entwickelt, mit denen gemeinnützige Organisationen und Stiftungen via Internet oder SMS auf schnellstem Wege Spenden sammeln können.

Dies ist nicht nur unschlagbar schnell, die Zielgruppe der Spender wird auch deutlich verjüngt und damit erweitert. Denn bislang stammen nur 16,2 Prozent der drei Milliarden Euro, die die Deutschen im Jahr spenden, von den unter 40-Jährigen (GfK Charity Scope 2007). Und das

liegt nicht daran, dass die Jüngeren nicht spendenwillig sind, die bisherigen Überweisungswege waren für viele einfach zu umständlich.

Schneller spenden per SMS

Wie erfolgreich das Handy als Spendenwerkzeug funktioniert, zeigt aktuell das Erdbeben in Haiti. Hier wurden weltweit bereits mehr als 50 Millionen Euro via SMS gespendet. Emotionale Ergriffenheit, geweckt z. B. durch Fernsehspots oder auf Veranstaltungen, wurde nahtlos zum Spendenakt geführt. Kein lästiges Ausfüllen von Überweisungen ist nötig, lediglich das Stichwort „Haiti“ an die Nummer 81190 geschickt und das „Aktionsbündnis Deutschland hilft“ kann eine 5-Euro-Spende von Spendino verbuchen, bequem abgerechnet über die Telefonrechnung oder das Prepaid-Guthaben der Mobil-Spender.

Business Angels engagieren sich für IT-Start-up

Eine überzeugende und zukunftsfähige Geschäftsidee also, die die drei Gründer von Spendino 2008 hatten und mit der sie im Sommer 2009 an den Start gingen. Wichtig für den Erfolg war aber auch, dass von Anfang an der Rat und die Hilfe gestandener Unternehmer eingeholt wurde. Wie z.B. von dem Business Angels Club Berlin-Brandenburg, der neben Kapital auch Kontakte und Know-how zur Verfügung stellte. Vor allem die Erfahrung im IT-Hard- und Softwarebereich des BACB-Vorstandsmitglieds Michael Kottysch half dem Gründerteam in der Aufbauphase. Angefangen vom Coaching und der Optimierung der Unternehmenspräsentation bis zur Bereitstellung einer Brückenfinanzierung und der Vermittlung hochkarätiger Persönlichkeiten für den Beirat konnte Spendino von der

ganzen Vielfalt der Business Angel-Unterstützung profitieren. Florian Nöll, Geschäftsführer für Marketing und Kommunikation der Spendino GmbH: „Die Business Angels sind für uns wertvolle Mentoren, die wir regelmäßig um Rat fragen können. Sie haben unserem jungen Gründerteam viele wichtige Türen sowohl zu weiteren Kapitalgebern als auch in die Fundraising-Szene geöffnet.“

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
Layout: mattheis-werbeagentur.de