

Business Angels Contact

Das Magazin des Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. | Juni 2011

INHALT

INTERVIEW

Auto Hetzer green line –
für eine mobile Zukunft 2

Roll out mit yoove 3

BAC INTERVIEW

Dr. Mario Frank 3

ERFOLGSSTORY

Replicate™ 4

BAC Erfolge in 2010 4

TERMINE

22.06.2011

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2011

• Auszeichnung der Gewinner der
3. Stufe des BPW 2011

30.06.2011

Innovationspreis Berlin Bran- denburg

• Bewerbungen bis: 30.06.2011
innovationspreis.de

30.06.2011

Gründerpreis der Wirtschafts- woche

• Bewerbungen bis: 30.06.2011
wivo.de/gruenderwettbewerb

01.08.2011

KFW-Unternehmenspreis – Gründerchampions

• Bewerbungen bis: 01.08.2011
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

Mobilität wird neu definiert



Freiheit gleich individuelle Mobilität, gleich freie Fahrt fürs Auto mit möglichst PS-starkem Ottomotor – die Gleichung geht nicht mehr auf. Mobilität ist heute vielfältiger, heißt Smart Phone, Tablet PCs, Mobile Web, aber auch E-Mobility und Verkehrskonzepte. Die neue Mobilität wird zum Innovations- und Gründerfeld. Und steht so im Fokus der Business Angels – denn hier stecken Potenziale für neue unternehmerische Freiheiten.

Berlin will einen Spitzenplatz in der Zukunftsbranche Elektromobilität. Auf dem Weg zur „Hauptstadt der E-Mobility“ müssen alte Pfade verlassen, neue Technologien und Akteure entwickelt und verknüpft werden. Die Politik kann hier Weichen stellen, sie tut es. Aber der ehrgeizige Plan erfordert ein gänzlich neues Zusammenspiel von Innovatoren, Jungunternehmern und Gründerinnen mit etablierten Unternehmen, Forschung, Politik und Verbänden. Und das in der gesamten Hauptstadtregion.

E-Autos, die nach 50 Kilometern an der Stadtgrenze „leergefahren“ sind, bringen uns und die Entwicklung nicht weiter. Ladenetze, bei denen die Löcher zwischen den Maschen im Flächenland Brandenburg immer

größer werden, haben keine Zukunft. Und natürlich gehört zur neuen Mobilität auch Spaß an der Beweglichkeit. E-Mobile, die nur reinen ökologischen und vielleicht ökonomischen Zwängen genügen, reichen den Konsumenten mit Sicherheit nicht.

Neue Mobilität braucht neue flächen-deckende Allianzen, Ideen, Konzepte und Unternehmen. Hier sind überzeugende Innovationen und Gründer gefragt. Um viele davon in Berlin und Brandenburg erfolgreich auf den Weg zu bringen, setzen die Business Angels einen Fokus auf die **Neue Mobilität**. Beim **BACB-Themen-matching** gemeinsam mit Auto Hetzer und dem Bundesverband eMobility e.V. wurde die Vielfalt dieses Themas deutlich.

Neue Mobilität, neues Denken, Umdenken – das steht auch für Traditionsunternehmen auf der Tagesordnung. Wie Auto Hetzer mit neuen Technologien und Partnern seine mobile Zukunft definiert, beschreibt Geschäftsführer **Dylan Mackay im Interview** mit dem Angels Contact. Und Auto Hetzer hat die ersten Meter dabei schon zurückgelegt. Die Grand Dame Heidi Hetzer rollt als „Testpilotin“ mit einem der Segways durch Berlin, die Auto Hetzer künftig vermieten will. Eine Kooperation mit dem jungen Unternehmen **yoove Mobility GmbH (Porträt im Contact)**, dessen Fortkommen **Business Angel Dr. Mario Frank** befördert.

Selbstverständlich bleiben auch Business Angels in Berlin und Brandenburg auf Achse und bringen Bewegung in die Gründerszene. Erfolgreich wie eine **aktuelle Evaluierung und Unternehmen im Werden** zeigen.

GRUSSWORT



Wir wollen, dass Berlin die Hauptstadt der E-Mobility wird. Dafür brauchen wir kreative Partner und neue Ideen, Innovatoren und Gründerinnen, technologische Sprünge und neue Geschäftsmodelle.

Die Business Angels wollen zukunftssträchtige Unternehmen auf den Weg bringen. Sie unterstützen erfolgreich, spannende und originelle Produktideen oder Firmenkonzepete.

Dass sie dabei den Fokus nun auf Neue Mobilität setzen, macht sie für die Strategie von der Hauptstadt der E-Mobility zu einem starken Partner. Mit ihren Mentorprojekten sorgen die Business Angels mit dafür, dass für das Projekt E-Mobility in der Region auch eine Basis aus modernen, kreativen und innovativen Unternehmen entsteht. Die Angels können mit ihrem Sachverstand und Know How jungen Unternehmen des Bereichs E-Mobility wirkungsvoll den richtigen „Drive“ geben.

Almut Hartwig-Tiedt
Staatssekretärin
Senatsverwaltung
Wirtschaft, Technologie
und Frauen

INTERVIEW

Auto Hetzer green line – für eine mobile Zukunft

Geschäftsführer Dylan Mackay zur Strategie des Traditionsunternehmens



Angels Contact: *Sie selbst sind Experte für Ökologie und Alternative Energien, haben in Rostock bis vor kurzem als Ingenieur beim Windradhersteller Suzlon gearbeitet. Ist Opel Hetzer jetzt ihr persönliches Praxisprojekt?*

Dylan Mackay: Ein sehr persönliches sogar. Ich habe mich entschieden, meiner Mutter Heidi Hetzer, bei der weiteren Entwicklung des Traditionsunternehmens Opel Hetzer zur Seite zu stehen, mit 37 quasi Jungunternehmer zu werden. Meine ersten Schritte konnte ich dabei glücklicherweise gemeinsam mit den Business Angels gehen. Vor allem Wolf Kempert unterstützt uns auf dem Weg zu einer erfolgreichen Nachfolgeregelung für unser Familienunternehmen.

Angels Contact: *... das künftig Auto Hetzer heißt. Ihre Maxime lautet also: „Auf zu neuen Ufern, vielleicht auch Marken“?*

Dylan Mackay: Ja, einen Aufbruch soll das schon markieren, eine Abkehr von unserer Hausmarke nicht. Das Geschäft unseres Unternehmens ist seit 1919 Mobilität, mein Großvater Siegfried Hetzer hat damals seine Werkstatt für Victoria-Motorräder eröffnet, seit 1933 sind wir Vertrags-

händler für Opel. Das wirft man natürlich nicht einfach weg. Aber die Traditionslinie unseres Hauses bedeutet auch offen für Innovatives zu sein. Künftig muss das Geschäftsfeld eben auch Neue Mobilität heißen. Das können wir zum einen mit Opel bedienen. Der neue Ampera – der generell 100% elektrisch fährt, und nur im Notfall auf Benzin zurückgreift – ist eine geniale Erfindung, die ökologisch in die richtige Richtung unterwegs ist. Rein rechnerisch verkaufen wir aktuell rund 18.000 Tonnen CO₂-Emissionen pro Jahr, wenn man mal unsere abgesetzten Neuwagen hochrechnet. Diese Bilanz möchte ich gern verändern. Der Opel Ampera ist da ein guter erster Schritt.

Angels Contact: *... dem welche weiteren folgen sollen?*

Dylan Mackay: Zum Beispiel das Angebot alternativer Mobile. Wir testen gerade gemeinsam mit der yoove Mobility GmbH, ob und wie sich die Vermietung der trendigen Segways für uns lohnt. Die Elektrozweiräder sind, zumindest für kurze Wege in der Stadt, eine, wenn auch eher gemütliche, nicht sportliche, Mobilitätsalternative. Meine Mutter kann das als eine der ersten „Testpilotinnen“ im

Übrigen klar bestätigen. Aber Nachhaltigkeit fängt für mich zu Hause an. Also bei uns selbst, im Autohaus hier an der Knobelsdorffstraße in Charlottenburg. Unser Erbe ist nicht nur das erfolgreiche Hetzer-Autogeschäft, sondern auch ein Traditionshaus aus dem Jahr 1930. Das erfüllt allein was das Arbeits- und Raumklima betrifft, nicht die Parameter der Zukunft. Es hat eine mangelhafte Wärmedämmung, veraltete Heiz- und Beleuchtungstechnik – da setzen wir zuerst an, um das Klima zu verbessern und gleichzeitig Energiekosten zu senken. Auch das heißt Hetzer green line.

Angels Contact: *... das ist sicher ein notwendiger Schritt, aber Neuer Mobilität nähern Sie sich – Hand aufs Herz – mit der Sanierung der Immobilie ja nun nicht gerade.*

Dylan Mackay: Indirekt doch. Wir wollen behutsam aber komplett sanieren. Sicher ein mittelfristiges Projekt, aber das Haus von Auto Hetzer für Neue Mobilität soll künftig auch nicht nur weniger an Energie verbrauchen, sondern selbst welche produzieren. Photovoltaik auf der Dachfläche wird dann nicht nur genug Strom für den eigenen Bedarf bringen, sondern auch Ladestationen speisen, die wir auf unseren Freiflächen aufstellen wollen. Damit wird Auto Hetzer auch zur Servicestation für Elektromobilität. Unsere Kunden sollen den neuen Ampera nicht nur bei uns kaufen, sondern gern auch aufladen können. Ein Angebot, das natürlich auch den E-Auto-Fahrern anderer Marken offen steht.

Angels Contact: *... klingt spannend und ehrgeizig, kann es passieren, das aus Auto Hetzer irgendwann auch noch E-Mobile Hetzer wird?*

Dylan Mackay: Vorerst ganz sicher nicht. Wir leben Autos, heißt es bei Opel, bei Auto Hetzer auch. Und wir lieben Autos und wollen damit auch in Zukunft unser Geld verdienen. Aber die Zeit bleibt nun mal nicht stehen. Womit Autos oder bitte schön MOBILE künftig fahren werden, ob mit Strom, via Brennstoffzelle oder mit kombinierten Hybridantrieben, das ist ja noch nicht entschieden. Sicher ist allerdings, dass es in Zukunft nicht mehr ausschließlich Otto-Motoren sein werden. Diese Entwicklung wird Auto Hetzer auch begleiten. Informationen und Beratung zu alternativen Antrieben und Modellen werden künftig auch eine Seite unseres starken Services werden. Dem Themenmatching Neue Mobilität der Business Angels haben wir deshalb auch gern als Gastgeber unser Haus zur Verfügung gestellt. Wir verstehen das als Angebot zur Dialogpartnerschaft. Wir wollen uns an der Diskussion und Entwicklung der Neuen Mobilität aktiv beteiligen, denn dort liegt ganz klar die Zukunft eines Traditionshauses, dessen Geschäft seit bald 100 Jahren Mobilität ist.

Angels Contact: *... dann wünschen wir Ihnen viel Erfolg auf der ganzen grünen Linie.*



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,
Jens-Uwe Röke, Claudia Mattheis
Layout: mattheis-werbeagentur.de

Roll out mit

Seit März 2010 prägen sie mit ihren trendigen Elektrorollern, den Segways, das Straßenbild in der Region Berlin-Brandenburg – die Gründer und Geschäftsführer der yoove Mobility GmbH, Fabian Paul und Hendrik Schneider. Ihre Intention: E-Mobility erlebbar machen, ein alternatives und modernes Mobil für die City bieten und das zu einem kleinen Mietpreis. Damit das Start-up ins Rollen kam, brauchte es nicht nur eine pfiffige Geschäftsidee und Enthu-

siasmus der Gründer. Nachdem Business Angel Dr. Mario Frank überzeugt war, engagierte er sich mit Rat und Tat, mit Know How und Kapital. Heute rollen rund 120 yoove-Segways in der Region, gehören knapp 30 Mitarbeiter zum Team. Der neueste yoove-Coup: Im April 2011 wurde die deutschlandweit erste Individualvermietung von Elektroautos in Berlin gestartet. Ein weiterer Schritt auf dem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmensgeschichte.

Erfolgreiche Gründer und Angels-Schützlinge: Fabian Paul (li.) und Hendrik Schneider.



BUSINESS ANGEL IM INTERVIEW

1. Warum sind Sie ein Business Angel geworden?

Weil das genau das ist, was ich tun möchte: in interessante Unternehmen investieren und diese mit Rat und Tat begleiten.

2. Wie viel Zeit investieren Sie pro Monat in Ihre Arbeit als Business Angel? 4 Tage.

3. Was sind die wichtigsten Eigenschaften, die ein Gründer haben sollte?

Er muss von der eigenen Geschäftsidee absolut überzeugt und bereit sein, alles dafür zu tun, damit diese zum Erfolg wird. Was gar nicht geht: Gründer, die nur Geld von Investoren wollen, aber selber nicht in ihr eigenes Geschäft investieren würden.

4. Woran scheitern Gründer am häufigsten?

An persönlichen Eigenschaften. Und daran, dass sie sich nur auf ihre Stärken konzentrieren, und dabei die eigenen Schwächen vernachlässigen. Z. B. ein toller Verkäufer,

der Defizite in der Buchhaltung hat und sich dafür keine Unterstützung holt, wird immer scheitern.

5. Worauf legen Sie beim Matching besonderen Wert?

Ich achte auf die Persönlichkeit der Gründer, denn als Investor investiere ich in Menschen, die an ihre Idee glauben.

Positive Ausstrahlung und Überzeugungskraft sind wichtiger, als eine perfekte Power-Point-Präsentation. Und auch Sympathie entscheidet, denn ich gebe mein eigenes Geld und bin dadurch oft jahrelang mit den Gründern verbunden.

6. Welche Start-ups haben in Berlin die größten Chancen?

Alle aus den Bereichen Internet und Software, Medien sowie Elektromobilität.

7. Wie alt ist der ideale Gründer, den Sie gerne als Business Angel begleiten möchten?

Der optimale Gründer ist für mich unter 30 Jahre alt. Denn junge Unternehmer sind im Gegensatz zu älteren eher bereit, einen Rat anzunehmen und auch umzusetzen. Darum setze ich zukünftig vor allem auf die ganz jungen Start-ups.



Dr. Mario Frank:

Geb. 1958, promovierter Jurist, Medienmanager und Buchautor (Walter Ulbricht Biografie und „Der Tod im Führerbunker. Hitlers letzte Tage“). Berufliche Stationen: u. a. Verlagsleiter und Geschäftsführer der G+J-Boulevardzeitungen in Hamburg, Dresden und Berlin. Geschäftsführer vom Dresdner Druck- und Verlagshaus (Sächsische Zeitung und Morgenpost in Sachsen), bis 2008 Geschäftsführer der Spiegel-Verlagsgruppe.

Mit Business Angels Investoren mobilisiert

**Replicate™ von der Natural Dental Implants AG (NDI)
kann zügig weiter entwickelt und vermarktet werden**



Für den mehrfachen Firmengründer und Entwickler mit Leib und Seele, Rüdger Rubbert, ist der Weg vom herkömmlichen Zahnimplantat oder Zahnersatz zum Ersatzzahn ein logischer und eigentlich einfacher. Wenn er seine Entwicklung vorstellt, dann leuchten seine Augen auf und die Vorteile sofort ein. Beim minimal-invasiven Replicate™-System braucht es keine schweren chirurgischen Eingriffe mehr, nur eine geringe Behandlungszeit und der jeweilige Originalzahn wird perfekt nachgebildet. Statt des „Bohrens und Einschraubens“ eines herkömmlichen Zahnimplantats wird der Replicate™-Ersatzzahn zeitlich begrenzt an den benachbarten Zähnen verankert und wächst von selbst in das nach der Extraktion vorhandene Zahnfach im Kieferknochen ein. Was mit gesundem Menschenverstand als Methode einleuchtet, muss aber noch lange nicht ein funktionierendes Geschäftsmodell sein und ohne Startkapital wäre es wohl auch keins geworden.

Angelfinanzierung schob Unternehmen an

Als erfahrener Firmengründer, der mit deutscher Ingenieurskunst den amerikanischen Markt im Blick hat, zwischen den USA und Deutschland pendelt, war Rubbert klar, wer das Potenzial und den versierten Blick hat, um für ihn ein substanzialer Partner zu sein. Die Business Angels – und zwar die aus Berlin und Brandenburg und die aus Texas. Mit zwei amerikanischen Patentanmeldungen

(2006/07), einem erteilten US-Patent und dem Modell der Wandelanleihe (ebenfalls in den USA gebräuchlich) in der Tasche stellte Rubbert sich, seine Entwicklung, Geschäftsmodell und -planung Ende 2009 den Business Angels in Berlin vor. Und er überzeugte. Mit den Angels brachte er die Start- und eine Brückenfinanzierung für NDI auf den Weg. Die Beteiligung der deutschen Business Angels galt den amerikanischen Angels als Empfehlung und Expertise, so dass auch dort Kapital gewonnen werden konnte. Mit der IBB Beteiligungsgesellschaft und dem High-Tech Gründerfonds wuchs die Investorenrunde.

„Wir sind stolz, dass wir eine überaus erfahrene Gruppe von Investoren gewinnen konnten, die uns nun bei der Markteinführung unseres neuen Produkts zur Seite stehen. Das Matching bei den Business Angels Berlin war als first step ein wichtiger Impuls, die Unterstützung von Partnern wie dem Business Angel Ulrich Schmeiser war sehr wertvoll. Wir haben in Folge insgesamt 2,4 Mio. Euro Eigenkapital einwerben können“, so Rubbert. An der sogenannten A-Finanzierungsrunde beteiligten sich die Firmengründer von NDI, Privatinvestoren des Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V., des North Texas Angel Network und des InvestIn Forum Dallas sowie die IBB Beteiligungsgesellschaft mbH Berlin über den von ihr betreuten VC Fonds Technologie Berlin GmbH und die High-Tech Gründerfonds GmbH & Co. KG Bonn.

Voller Schub für Etablierung

Mit frischem Kapital im Rücken arbeitet Rubbert nun daran, mit seinen Ersatzzähnen die Märkte in den USA und Deutschland zu erobern. Im Herbst dieses Jahres soll Replicate™ marktreif sein. Ab dem Beginn der Vermarktung will Rubbert sein System in 18 Monaten soweit etabliert haben, so dass 4 Systeme pro Tag verkauft werden. Ein ehrgeiziges Ziel. Aber wenn man sich die rasante Entwicklung seit 2006 und den Serial Entrepreneur Rüdger Rubbert anschaut, dann fällt es auch dem skeptischsten Business Angel schwer, daran ernsthaft zu zweifeln.



Der Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. mit seinen derzeit 60 Mitgliedern entwickelte sich auch im Jahr 2010 immer weiter zur ersten Adresse für gründungswillige, innovative Unternehmerinnen und Unternehmer in unserer Wirtschaftsregion. Grundlagen für das den Business Angels entgegengebrachte Vertrauen bilden ihre Unabhängigkeit, ihre Bereitschaft, eigene unternehmerische Erfahrungen einzubringen, Türen zu öffnen und Verbindungen herzustellen. Und sie sind oft die Einzigen, die der Unternehmerin, dem Unternehmer zutrauen, ihre Ideen auch wirtschaftlich erfolgreich umzusetzen und die erste Anschubfinanzierung sicherstellen.

Konkret heißt das: Im Jahr 2010 haben die Business Angels in Berlin und Brandenburg

- 543 Anfragen erhalten
- 361 Bewertungen zu Geschäftsideen abgegeben
- 34 Unternehmen in Matchings präsentieren lassen
- 80 Startups und Unternehmen betreut
- 4 Turnarounds begleitet

Die Finanzmittel, die die Unternehmen mit Unterstützung der Business Angels erhielten, lag bei 5 Mio. Euro.

Die sieben in 2010 durchgeführten **BAC Academy**-Veranstaltungen des Clubs – unter anderem der Due Diligence von Innovationsvorhaben durch amerikanische Business Angels – wurden sehr positiv von Gründern aufgenommen und werden 2011 fortgesetzt.

Die für den Zeitraum November 2009 bis einschließlich November 2010 erfolgte Evaluierung der Arbeit der Business Angels bescheinigt wieder eine sehr positive Leistungsbilanz.

Die betreuten Unternehmer bewerten die Leistungen der Business Angels zu 80 % mit „sehr gut“, „gut“ oder „befriedigend“. Dies gilt vor allem für „Technologiekompetenz“, „Branchenkenntnisse“ und „Vertrauensverhältnis zwischen den Unternehmern und den Business Angels“.

Die komplette Zusammenfassung der Evaluierung kann in der Geschäftsstelle unter info@bacb.de angefordert werden.

13.09.2011

BAC – Themenmatching „Chancen der Seedfinanzierung“

Auf Einladung der **Weberbank Actiengesellschaft**, Berlin mit interessanten Vorträgen und zwei Projektvorstellungen.