

Gute Zeiten für Business Angels

Etablierte Unternehmer können durch **Gründungsförderung** ihre Marktposition verbessern. Indem sie ideenreichen Talenten mit Kapital, Aufträgen und Knowhow zur eigenen Firma verhelfen, holen sie sich für die Zeit nach der Krise innovative Produkte ins Portfolio.

von Achim Kraus

Ein Genie gilt so lange als Spinner, bis die Idee einschlägt. Den Wahrheitsgehalt dieses Sprichworts kann Dennis Stemmler aus eigener Erfahrung bestätigen. Stemmler war seit 25 Jahren Mitarbeiter von Xerox, einem der größten Kopiermaschinenhersteller der Welt, und hatte eine Idee: Er wollte einen batteriebetriebenen, flachen Kopierer entwickeln, der zusammen mit einem Laptop in eine kleine Tasche passt. Doch die Überführung seiner Idee in ein Produkt wurde vom Xerox Operating Committee zehn Jahre lang nicht genehmigt.

Der Kopierkonzern hatte jedoch mit der Xerox Technology Venture (XTV) ein Tochterunternehmen gegründet, das Gewinne mit solchen Technologien erzielen sollte, die das Großunternehmen nicht berücksichtigt oder übersehen hätte. XTV unterstützte etliche Firmengeburten, stellte frühes Gründungskapital zur Verfügung und akquirierte bei Bedarf weitere Investoren – so auch für Dennis Stemmler. Seine Idee wurde von XTV und

der Advanced Scientific Corporation aus Taiwan kofinanziert, die dafür entsprechende Anteile an der neuen Firma erhielten. 20 Prozent Anteil an jeder finanzierten Unternehmung verbleiben jedoch immer beim jeweiligen Gründer. So sorgt XTV dafür, dass für den Ideenhhaber bei überschaubarem Risiko und Investment noch genügend Anreiz besteht, sich mit einer Unternehmensgründung selbstständig zu machen. Stemmler konnte auf diese Weise seine Idee letztlich doch verwirklichen – zu seinem wie zu Xerox' Nutzen.

Das Fördern von Gründungen ist für etablierte Unternehmer ein gutes Instrument, um ihr eigenes Geschäft um neue Produkte, Technologien oder Dienstleistungen zu erweitern. Sie stärken damit ihre Wettbewerbsposition, ohne sich mit Standortsuche und Recruiting für eine Filiale herumzuplagen. Ob der Gründer dabei aus den eigenen Reihen kommt



Foto: Galja Warden

oder nicht, ist sekundär. In beiden Fällen profitiert der alte Hase von der Lösung oder Produktidee des jungen Talents, wenn er ihm mit Startkapital, Erfahrung und Aufträgen in die Selbstständigkeit verhilft. Auf diese Weise bindet er den Jungunternehmer an sich und bringt sich mit dessen Innovation in Position.

Für private Gründungsförderer sind die Zeiten für ein Engagement günstig, denn die Geldquellen für Gründer sind aufgrund der Finanzkrise nahezu versiegt. Vor allem entwicklungsintensive Geschäftsvorhaben, die nicht von Anfang an Einnahmen aus Kundenaufträgen generieren, werden derzeit stark behindert. Sie können nur dann von Gründern realisiert werden, wenn sie spätere Einnahmen vorfinanziert bekommen.

„Wir kennen viele Gründer, die mit Preisen überhäuft wurden und dennoch vor geschlossenen Bankschaltern stehen“, beschreibt Claudia Erben die Situation. Sie ist Geschäftsführerin des Forums Kiedrich, Deutschlands ältester privatwirtschaftlicher Gründerinitiative. Die Kandidaten, die das Forum Kiedrich mit etablierten Unternehmern zusammenbringt, sind bestens ausgewählt. „Gründer, die sich bei uns präsentieren, haben ein mehrstufiges Auswahlverfahren durchlaufen“, betont Claudia Erben. „Nach Rücksprache mit unseren Part-

Welche Branchen für Business Angels attraktiv sind

Medizintechnik	61 %
Umweltechnik	61 %
Energie	47 %
Life Sciences	42 %
Neue Materialien	40 %

Quelle: Business Angels Panel

In welchen Branchen Jungunternehmer gründen

Dienstleistungen allg.	38 %
Informationstechnologie	36 %
Internet	27 %
Hightech	20 %
MarCom	20 %

Quelle: Forum Kiedrich GmbH

Widersprüchliche Intentionen

Zwischen Gründern und etablierten Unternehmern bestehen stark abweichende Ansichten darüber, in welchen Branchen aussichtsreiche Geschäftschancen bestehen. Business Angels suchen bevorzugt nach Gründern in der Medizintechnik, Umwelttechnologie und Energie. Jungunternehmer dagegen wollen sich lieber mit Dienstleistungen, Informationstechnologien und Internetanwendungen selbstständig machen.

nern, unter anderem dem High-tech Gründerfonds der Bundesregierung oder auch regionalen Initiativen, laden wir Gründer mit starkem Geschäftspotenzial ein.“ Bei persönlichen Vorstellungsrunden auf dem Gründermarkt werde dann die Präsentationskompetenz der Jungunternehmer vor gut 200 Teilnehmern überprüft. Man wolle sehen, ob er das, was er will, auch verkaufen kann. „Bislang ist von den 170 Mentoren des Forums rund ein Fünftel auch finanziell bei den Gründern engagiert. Neuer Zulauf könnte uns hier helfen“, wirbt Erben.

In der Tat schaffen zu wenige Erwerbstätige hierzulande den Sprung in die Selbstständigkeit. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland mit einer Quote von acht Prozent weit unter dem OECD-Durchschnitt von elf Prozent. Das nächste Problem: Viele von denen, die sich selbstständig gemacht haben, kommen bei gut laufenden Geschäften früher oder später an einen Punkt, an dem sie von einer Welle zu erledigender Aufga-

ben begraben werden. Hektik statt Spaß bestimmt den Alltag. Der junge Unternehmer agiert nicht mehr, sondern reagiert nur noch auf Kundenanforderungen, oftmals ohne Plan und Ziel.

In dieser Situation schlägt die Stunde der privaten Gründungsförderer, der Mentoren, Wagniskapitalgeber und Business Angels. Sie unterstützen Start-ups auf dem Weg zum Erfolg, bringen ihr unternehmerisches Know-how ein und verhelfen jungen Unternehmen zum Durchbruch. Der Lohn: Neben dem Zugriff auf Innovationen winken Gründungsförderern attraktive Renditen, wenn sie ihren Schützling an die Börse bringen oder an einen strategischen Investor verkaufen.

Im Gegensatz zum Herbst letzten Jahres juckt es etablierte Unternehmer derzeit wieder in den Fingern, sich als private Gründungsförderer zu engagieren. Laut jüngstem Business Angels Panel, einer quartalsweisen Umfrage des Business Angels Netzwerk Deutschland »

Gründer binden

Inhalte eines Beteiligungsvertrages

Gewährleistung

Verschaffen Sie sich im Beteiligungsvertrag Gewährleistungsrechte. Wichtig sind z.B. der rechtliche Bestand der Gesellschaft, die Belastungsfreiheit des Firmenvermögens und die Richtigkeit des Jahresabschlusses.

Verpflichtung

Sichern Sie ihre Position als Minderheitsgesellschafter ab. Regeln Sie die Übertragung gewerblicher Schutzrechte durch den Inhaber auf die Gesellschaft, die Berichtspflichten und die Stimmrechte.

Gesellschafterverhältnis

Besonders wichtig in Beteiligungsverträgen sind Klauseln, die das Verhältnis der Gesellschafter untereinander regeln. Vereinbaren Sie z.B. Mitnahmerechte und Zustimmungsvorbehalte für Anteilsverkäufe.