

# Business Punk

**WORK HARD. PLAY HARD.**

AUSGABE 04/2024 • 7,50 EURO

**DOSSIER**  
**DIE WELTENRETTER**

**MYTHOS**  
**LE MANS**

**FLIEGENFISCHEN**  
**MIT MARLON**  
**BRANDO JR.**

**COMEBACK**  
**DER KRAWATTE**

**SAY**  
**GOD**  
**TO ME!**

**Mark Zuckerberg**  
und seine  
Silicon-Valley-Boys  
kämpfen gegen  
das Altern

ÖSTERREICH € 8,30:  
BELGIEN & LUXEMBURG € 8,90:  
SCHWEIZ SFR 12,90



# GUTER ENGEL, SCHLECHTER ENGEL: WAS BUSINESS ANGELS WIRKLICH TUN

*WENN DIE ZWEITE KARRIERE RUFT,  
DANN WERDEN AUS EX-ATHLETEN, FERNSEH-  
KOMMENTATOREN UND AUS EHEMALIGEN  
TOP-MANAGERN BUSINESS ANGELS.  
DAS FUNZT NICHT IMMER.*

Text: **Yvonne Dewezne**

In den vergangenen Jahren explodierte die Zahl der Business Angels, vielen innovativen Unternehmen in der Gründerphase nützte dies – und einige gingen trotzdem unter. Doch was braucht es, um ein erfolgreicher Business Angel zu sein? Mehr als nur Geld, so viel steht fest. Die Geschichte der Business Angels in Deutschland startet nicht erst am 19. August 2014, als fünf Unternehmer in der Vox-Sendung „Die Höhle der Löwen“ Platz nahmen. In der Sendung präsentieren Gründer Produkte, die die Welt (nicht) braucht, und hoffen auf finanzielle Unterstützung für ihre Start-ups. Die Sendung wurde zum Quotenerfolg, das Thema Investitionen wurde bekannter. Nie war Investieren so leicht wie heute. Wir tun es privat für die Altersvorsorge, geben Geld für Projekte oder den guten Zweck beim Crowdfunding. Die Begriffe Investoren und Business Angels werden dabei synonym verwendet. Jeder Business Angel ist ein Investor, aber nicht jeder Investor ist ein Business Angel.

## **Der Business Angel braucht zwei Flügel**

Um einen Business Angel von Investoren abzugrenzen, stellen Sie sich einen Engel vor. Keinen kitschigen Weihnachtsengel, sondern einen coolen Engel wie Christopher Walken im Film „God’s Army – Die letzte Schlacht“. Eins haben alle Engel gemeinsam: zwei Flügel. „Der eine Flügel steht für das Kapital und der andere für das Know-how. Er trägt keinen Heiligenschein, sondern einen Geschäftshut“, so definiert es Ute Günther, Vorständin im BAND, dem Business Angels Netzwerk Deutschland. Das Business Angels Netzwerk ist der Dachverband der Angel-Investoren, der nicht nur Lobbyarbeit macht, sondern maßgeblich dazu beigetragen hat, dass die Branche professionell wurde.

## **Was machen die denn so?**

Angel-Investoren unterstützen in erster Linie Gründungsunternehmen dabei, ihre Firma am Markt zu etablieren. „Dazu stel-

Made by KI: Engel verschenken Geld aus dem Himmel. Leider klappt der Transfer in die Realität noch nicht.



len sie Geld zu einem sehr frühen Zeitpunkt zur Verfügung. Nicht selten dann, wenn das Risiko am größten ist und es oft weder einen Prototyp noch Bilanzen oder ein komplettes Team gibt.“ Sie verbinden Impact und Gewinnorientierung, indem sie Zeit, Wissen, Expertise oder ein Netzwerk bereitstellen. Sie fungieren als Mentoren, Berater und als Türöffner. „Dabei soll der Business Angel gar nicht genau die spezifischen Fähigkeiten haben wie das Team im Unternehmen. Er geht auch nicht ins operative Geschäft“, so Günther weiter. Oftmals könnten insbesondere gestandene Manager sich nicht zurücknehmen. Während der wirtschaftlichen Aufschwünge in den 1960er- und 1970er-Jahren wurden Business Angels als bedeutende Finanzierungsquelle für aufstrebende Unternehmen anerkannt. Ihr Einfluss und ihre Bedeutung wuchsen mit dem Aufkommen der Informationstechnologie. Heute spielen sie eine wichtige Rolle im Start-up-Ökosystem. Unternehmen wie Zalando, N26 oder FlixBus haben extrem von der Hilfe der Business Angels profitiert. Und wer weiß, denn hätte das Unternehmen BioN-Tech nicht schon 2008 hohe Summen in



Finanzierungsrunden eingesammelt, vielleicht wäre der erste Covid-19-Impfstoff nicht so schnell entwickelt worden? Gruselige Vorstellung. Der jüngst von AddedVal.io und Google for Start-ups veröffentlichte Business Angel Report 2023 besagt, dass es 1 0925 aktive deutsche Business Angels gibt, die für etwa 66 Prozent aller Start-up-Investitionen verantwortlich sind. Eine Einlage bis zu 1 000 000 Euro ist nicht ungewöhnlich. Die Spannweite ist allerdings groß, genau wie bei der Beteiligung, die je nach Branche zwischen fünf und 95 Prozent liegen kann. Dazu brauchen Business Angels neben den Flügeln Mut und den Glauben daran, dass es neben den Gründern, die scheitern, auch Macher gibt, die hochfliegen und die eben satte Gewinne machen.

### Business Angels sind keine Wohltäter

„Mir waren immer die Business Angels am liebsten, die ich anrufen konnte, wenn ich was brauchte und die mich sonst in Ruhe gelassen haben.“ Das sind die Worte von Florian Nöll, Business Angel, Investor, Unternehmer und eine prominente Figur in der deutschen und europäischen Szene. Zudem verantwortlich für EMEA Startups, Scaleups & Venturing Leader bei PwC Deutschland, der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland. „Die Besten können sich mittlerweile Business Angels aussuchen. Daher reicht es nicht, Geld bereitzustellen. Business Angel sein ist ein herausforderndes Unterfangen. Ich bin sogar der Meinung, dass es das Beste ist, was man als erfahrener Manager tun kann. Macht man es halbherzig oder falsch, wird es ein Geldgrab. Vor allem muss man Zeit haben. Ein Gut, dass bei Managern Mangelware ist. Genauso wie bei den Gründern. Sie brauchen niemanden, der ständig einen Jour fixe einbestellt oder zum Kaffeetrinken vorbeikommen möchte.“ Und weil Nöll sein eigenes Limit kennt, hat er sich eine persönliche Strategie zugelegt. „Ich investiere nicht mehr alleine, sondern habe mich mit Menschen zusammengeschlossen, die das professionell machen. Ich agiere im Hintergrund als stiller Investor. Man weiß, dass man mich jederzeit anrufen kann. Aber man weiß auch, dass ich fast keine Zeit habe – und so verspreche ich die erst gar nicht.“ Zeit beschränkt sich nicht nur darauf, wie viel Business Angels davon erübrigen können, sondern auch darauf, wie lange die Zusammenarbeit besteht. „Nachhaltig ist eine Zusammenarbeit, wenn der Business Angel etwas weiß, das die Gründer nicht wissen, und diese Expertise verfügbar macht. Daher ist die Unterstützung zeitlich begrenzt. Typischerweise ist das in den ersten Monaten bis zwei bis drei Jahre besonders wichtig. Wenn aus dem Baby ein Teenager wird, braucht das Unternehmen Unterstützung, die ein Angel nebenbei nicht mehr leisten kann. Und dann endet die Zusammenarbeit.“

### Gute und schlechte Engel

Klingt fast nach einer intensiven, wenn auch kurzen Liebesgeschichte. Wo es Engel gibt, da sind Bad Angels nicht weit. Schon mal was von den Start-ups Color, Juicy Lucy, Quirky oder Clinkle gehört? Sie sind, obwohl hoch finanziert, nicht trotz, sondern gerade wegen der Business Angels gescheitert. Statt zu unterstützen, mischten sich Business Angels vehement ins tägliche Geschäft ein. Der Druck, gepaart mit

schlechter Führung und einer unklaren Geschäftsstrategie, führte zu überstürzten Entscheidungen, zu schneller Expansion und internen Konflikten. Am Ende stand die Insolvenz – und die Business Angels konnten sich ihr Investment abschreiben. „Das sollte man aber grundsätzlich tun“, sagt Günther von BAND, „niemals mit der Altersvorsorge spielen, sondern nur das investieren, auf das man verzichten kann. Einmal Geld investiert, ist es weg – manchmal für Jahre, manchmal für immer.“

Stellvertretend für solche Konflikte stehen die Samwer-Brüder Marc, Oliver und Alexander und ihre Investmentgesellschaft Rocket Internet. Während sie unbestreitbar erfolgreich und einflussreich sind, bleiben ihre Methoden Gegenstand intensiver Diskussionen in der Szene. Eine der häufigsten Kritikpunkte ist, dass sie erfolgreiche Geschäftsmodelle aus den USA kopieren und diese in Europa umsetzen. Ein bekanntes Beispiel dafür ist die Plattform Alando, eine Kopie von eBay, die schließlich 2011 von eBay für 50 Millionen US-Dollar akquiriert wurde. Die Kritik daran: wenig innovativ zu sein und den Fokus zu sehr auf kurzfristige Profite und Renditen und weniger auf die langfristige Entwicklung der Unternehmen zu legen.

### Ein Meer voller Geschichten

Ein aggressiver Wachstumsansatz, Investitionen in umstrittene Branchen oder Unterstützung, die als ethisch oder gesellschaftlich problematisch angesehen werden könnte, werden Investoren und Unternehmern wie Andreas und Thomas Strüngmann, Frank Thelen, Christian Angermayer, Lars Hinrichs, Peter Thiel und David Sacks ebenfalls vorgeworfen. Sie haben jeweils aufgrund ihrer Investitionsentscheidungen, ihres Führungsstils oder ihrer öffentlichen Wahrnehmung kontroverse Diskussionen ausgelöst, ihre gute Nase für Erfolge darf man dennoch nicht vergessen. Schon an kleineren Problemen kann man einen Bad Angel erkennen. Es gibt Investoren, die sich für Engel halten, aber dann erwarten, dass man ihnen eine Dienstleistung oder einen Businessplan abkauft. Unfaire Vertragsbedingungen und Knebelverträge sind da kein Ding der Unmöglichkeit. Reputationsheck, auf beiden Seiten, ist alles. „Es nützt nieman-

dem, wenn man frisches Geld bekommt und der nächste Investor abspringt, weil er die Kontakte für eine Bad Neighborhood hält“, sagt Florian Nöll. „Meine Wahrnehmung ist, dass Bad Angels weniger geworden sind. Die Szene ist stark vernetzt, und einen Fehltritt kann man sich nur einmal erlauben.“

### Gegründet wird immer

Nicht nur die Bad Angels sind weniger geworden, auch die Start-ups. Der passende Detector 2023 hielt in seinem Report fest, dass letztes Jahr nur noch 2 489 Start-ups in Deutschland gegründet wurden, das sind knapp fünf Prozent weniger als noch 2022. Außerdem schafft es nicht jede dieser Firmen in die Gewinnzone, geschweige denn auf die Liste der Unicorns – von denen es mittlerweile 33 in Deutschland gibt. In China sind es übrigens 340. Erfreulicherweise ist der Gesamtwert der Investitionen im ersten Halbjahr 2024 auf 3,4 Milliarden Euro gestiegen – ein Plus von zwölf Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dies geht aus einer aktuellen Analyse der Beratungs- und Prüfungsgesellschaft EY hervor. Die Anzahl der Deals sank hingegen auf 367 Abschlüsse, was ein Rückgang von 19 Prozent im Vergleichszeitraum bedeutet. Vor allem die abnehmende Anzahl kleiner Finanzierungsrunden ist auffällig. So sank die Zahl der Deals mit einem Wert von weniger als fünf Millionen Euro im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023 von 297 auf 200 – ein Minus von 33 Prozent. Offenbar wird es für junge Start-ups immer schwieriger, an frisches Geld zu kommen.

### Business Angel als Karrieresprungbrett

Trotz allem kann das Business-Angel-Sein auch ein Schritt auf der Investmentkarriereleiter sein. So hat es Gesa Miczaika gemacht. Die promovierte Volkswirtin war und ist viel in der Szene unterwegs und hat Unternehmen beim Kauf von blutjungen Unternehmen beraten. Durch ihre Erfahrungen auf dem Gebiet war ihr klar, dass sie eigentlich in den Venture-Capital-Bereich gehen will. Während Business Angels früh investieren, kommen Venture-Capital-Firmen typischerweise in späteren Phasen dazu, wenn das Unternehmen bereits erste Erfolge und Wachstumspotenzial zeigt. Dann sind die Summen, die eine VC-Firma bereitstellt, wesentlich größer. „Mein Problem war, dass mein Anspruch und meine Realität sehr weit auseinanderlagen. Da ich schon eine erfolgreiche Karriere hatte, war mein Anspruch, auf Partnerlevel einzusteigen. Aber ich wusste auch, dass mir der Track Record und das Handwerkszeug im Venture Capital fehlten.“ Also eignete sie sich das Wissen praktisch an. Zusammen mit zwei weiteren Frauen begann sie, Angel-Investments zu tätigen, und arbeitete gleichzeitig bei Entrepreneur First, einem englischen Unternehmen, das darauf spezialisiert ist, talentierte Einzelpersonen zu finden und zu fördern, die gründen möchten. „Ich habe das Hobby gesehen, aber heute ist es meine Arbeit. Ich trage als Venturelist wesentlich mehr Verantwortung und muss die Investitionen vor Geldgebern rechtfertigen können.“ Als sie 2019 investierte, waren Frauen in der männerdominierten Investorenwelt super rar. Doch noch immer ist der Anteil von Frauen gering. Zu gering für Florian Nöll, der im Vorwort des Deutschen Startup Monitors 2023 jüngst schrieb: „Der Anteil der Gründe-



**10 925**  
aktive deutsche Business Angels gibt es.

**- 5%**  
2023 wurden 2 489 Start-ups in Deutschland gegründet, das sind knapp fünf Prozent weniger als im Vorjahr.

**33 Unicorns**  
gibt es hierzulande, aber **340** in China.

**+ 12%**  
Der Gesamtwert der Investitionen in Deutschland ist im ersten Halbjahr 2024 auf 3,4 Milliarden Euro gestiegen.

rinnen stagniert bei rund 20 Prozent. Das ist zu wenig!“ Mittlerweile gibt es zahlreiche Netzwerke, die insbesondere Frauen ansprechen. „Auch das ist für mich nur ein Zwischenschritt. Häufig muss man in eine Richtung überzeichnen, damit man dann in der Mitte landet. Das Ziel ist es, dass die Wirtschaft ein Abbild der Gesellschaft ist und wir keine speziellen Netzwerke nur für Frauen brauchen“, sagt Miczaika. Das erklärt auch die Investitionsstrategie von der Volkswirtin, die heute eine der drei Partnerinnen von Auxxo Beteiligungen ist. „Unsere Strategie ist dabei extrem wichtig. Wir arbeiten nur mit Teams zusammen, die mindestens eine weibliche Gründerin haben. Die Investitionen machen wir nur als Co-Investoren. Dabei dürfen wir nie der größte Geldgeber sein, sondern brauchen immer einen Lead-Investor. Mit dieser Vorgehensweise schaffen wir es, Frauen in den Vordergrund zu stellen, und schlagen eine Brücke zwischen dem Gründerteam und den typischerweise männlichen Investoren.“ Selbst wenn wir täglich in den Nachrichten hören, dass die deutsche Wirtschaft kränkelt, Investitionen zurückgehen und an vielen Stellschrauben gedreht werden muss, sieht die Zukunft nicht düster aus. „Das Business-Angeltum ist die Wiege der deutschen Wirtschaft“, sagt Miczaika. „Hier werden die Ideen geschaffen. Je mehr wir Gründer und Gründerinnen unterstützen und finanzieren, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir daraus neue Konzerne und einen zukünftigen deutschen Mittelstand bauen können.“