

Wirtschaft

Engel und Brüter für Jungunternehmer

Start-up-Finanzierungsformen abseits von Bankkrediten haben ihre eigenen Regeln, sind aber meist effizienter.

Arno Maierbrugger

Die Sprache der Wirtschaft spart nicht mit Metaphern, und daher gibt es neben gefräßigen Heuschrecken auch sanfte „Business Angels“ oder Geburtshelfer (Inkubatoren). Beide wollen Begleiter eines Start-ups sein, in dessen Geschäftsidee sie Vertrauen gefasst haben.

Da Vertrauen aber neben Verdienst nur ein Teil der Wirtschaftsordnung ist, sind auch Business Angels keine selbstlosen Persönlichkeiten. Meistens handelt es sich dabei um vermögende Einzelpersonen, häufig Ex-Manager mit langer Berufserfahrung, die auf eine Idee eines Jungunternehmens aufmerksam werden und es mit Geld und Beratung unterstützen, sich also entweder mit einer Kapitaleinlage oder einem Privatkredit beteiligen. Business Angels investieren in der frühen Phase eines Start-ups meist kleinere Beträge in der Erwartung, dass sie später aufgrund der Wertsteigerung des Unternehmens ein Vielfaches ihres Einsatzes lukrieren können. Die Abgrenzung zu anderen Start-up-Helfern schwimmt hier etwas.

Neben den Business Angels gibt es auch Private-Equity- oder Venture-Capital-Unternehmen, die schon mit etwas größeren Beträgen aushelfen, und Entrepreneure, die eigenes Geld in das eigene Unternehmen stecken. Und nicht zuletzt Inkubatoren, deren Rolle es ist, zwischen Kapitalgebern und junger Firma zu vermitteln und dafür zu sorgen, dass diese die richtigen Umfeldbedingungen (Büroinfrastruktur, Netzwerke), also den „Brutkasten“, erhält. Im Gegenzug bekommen die Inkubatoren Firmenanteile.

Existenzielles Networking

Netzwerke sind die existenzielle Basis für Business Angels und Inkubatoren. In vielen Ländern haben sich daher Plattformen etabliert, wo sich Leute mit Geld und Leute mit Ideen treffen. Allein in den USA gibt es rund drei Mio. Business Angels, hinter denen ein Volumen von bis zu 50 Mrd. US-Dollar (31,5 Mrd. Euro) steht, sagt Raymund Vorwerk, Vorstand des deutschen Business-Angel-Netzwerks Banson.

Und nicht zuletzt gibt es in Österreich eine Business Angel-„Börse“ namens i2, eine Initiative des Austria Wirtschaftsservice (AWS). Dort können Privatinvestoren Beteiligungen an Jungfirmen eingehen, wobei die Initiative aus ERP-Fondsmitteln unterstützt wird. Bei vielversprechenden Projekten lassen sich so Eigeninvestitionen sogar verdoppeln, sagt Equity-Experte Jürgen Natter vom AWS.

Für die Unterstützung durch Business Angels kommen Unternehmen mit einem Kapitalbedarf bis zu 500.000 Euro in Betracht, heißt es beim AWS. Die durchschnittliche Investitionssumme liegt in Österreich bei rund 150.000 Euro pro Projekt. Business Angels bleiben im Schnitt vier bis sieben Jahre am Unterneh-

men beteiligt, wobei dies im Einzelfall auch „erheblich“ abweichen kann.

Der große Irrtum von Gründern und Jungunternehmern ist es, dass sie glauben, sie müssten mit einem kompletten Businessplan und einer Renditeberechnung über viele Jahre bei einem erbsenzählerischen Business Angel vorstellig werden. Die Sache verhält sich aber anders, und das ist es, was diese Form der Kapitalbeschaffung so verschieden

von einer herkömmlichen Bankfinanzierung macht. Zur Geschäftsidee ist im Normalfall nämlich noch kein Businessplan erforderlich, sondern zunächst ein schlüssiges Konzept und die Idee einer Marktpositionierung. Renditestudien, detaillierte Konzepte oder gar Prototypen werden in dieser Frühphase nicht von den Geldgebern erwartet, die sich selbst ihren Reim auf die junge Geschäftsidee machen. Erst bei weiteren Gesprächen

macht sich dann ein Businessplan gut. Bis zum Einstieg von Business Angels in ein junges Unternehmen sollte man mit einer Verhandlungs- beziehungsweise Konzeptionsphase von drei bis neun Monaten rechnen, sagen die AWS-Experten. Eine Zeit, in der der Kapitalgeber natürlich auch seine eigenen Studien von der Marktauglichkeit der Idee anstellt, was für ein aufstrebendes Start-up sicher kein Fehler ist.

www.ecoplus.at

plus
eco

ecoplus. Das Plus für Niederösterreich

neuland technopole

Im globalen Wettbewerb gehen innovative Unternehmen dahin, wo sie die besten Voraussetzungen finden. Nach Niederösterreich.



Der Standortfaktor der Zukunft heißt Technologie. Und einer der entscheidenden Standortvorteile ist die optimale Verknüpfung von Ausbildung, Forschung und Wirtschaft – auf den Punkt gebracht an den Technopolen in Niederösterreich. Hier werden in der Zusammenarbeit von Ausbildungs- und Forschungsinstitutionen und innovativen Unternehmen bereits jetzt internationale Maßstäbe gesetzt. Fokussiert auf drei Zukunftstechnologien, konzentriert an drei starken Standorten: Für Modern Industrial Technologies am Technopol Wiener Neustadt. Für Biotechnologie und Regenerative Medizin am Technopol Krems. Für Agrar- und Umweltbiotechnologie am Technopol Tulln. Dazu das Service von ecoplus. Und dazu das entscheidungsfreundliche Klima, für das Niederösterreich weit über die Grenzen hinaus bekannt ist. Es hat eben viele Gründe, dass wir bei internationalen Standortentscheidungen immer öfter erste Wahl sind. Wer in der Technologie Neuland betreten will, hat in Niederösterreich Heimvorteil.

ecoplus. Die Wirtschaftsagentur für Niederösterreich

