

Business Angels Panel: Wagnisfinanzierer beurteilen Geschäftslage schlechter – Kritik an Ideen der Gründer – Exit-Bilanz ist aber positiv

Engel machen Kasse und steigen aus

VDI nachrichten, Düsseldorf, 15. 2. 08, sta –

Das vierte Quartal 2007 wurde von vielen Business Angels genutzt, um sich ein Stück weit vom Wagniskapitalmarkt zu verabschieden. Sie versilberten einige Beteiligungen ohne die Erträge neu anzulegen. Das hat zwei Gründe: Viele der erfahrenen Mentoren kommen in die Jahre und wollen die Früchte ihrer Arbeit jetzt ernten. Außerdem vermissen sie lukrative Investitionsmöglichkeiten. Die von Gründern verschickten Businesspläne seien häufig nicht tragfähig. Ergebnisse des jüngsten Business Angels Panels.

Zuerst die gute Nachricht: Im 4. Quartal 2007 rollte der Rubel! Die 25 Teilnehmer des jüngsten Business Angels Panels meldeten insgesamt neun Exits. Fünf Mal gelang ein „Trade Sale“ – es wurden also Unternehmensanteile an einen strategischen Investor verkauft. Drei Mal wurde ein „Buy Back“ realisiert – die Gründer kauften sich also die Stücke ihres Unternehmens zurück, die sie ihrem himmlischen Mentor zuvor für dessen Engagement überlassen hatten. Ein Engel verschwieg, auf welchem Weg er sein Engagement versilberte. Klar aber ist: Keiner holte sich eine blutige Nase. Nicht ein Portfoliounternehmen musste liquidiert werden. Ähnlich positiv war die Bilanz der privaten Wagniskapitalgeber zuletzt vor über einem Jahr.

Trotzdem sind die himmlischen Kapitalgeber nicht so recht glücklich. Sie bewerteten ihre Geschäftslage auf einer Skala von 1 (=sehr schlecht) bis 7 (=sehr gut) nur noch mit

durchschnittlich 4,85 Punkten. Damit ist dieser Wert zum zweiten Mal in Folge gesunken. Zum Vergleich: Ein halbes Jahr zuvor hatte er noch bei 5,38 gelegen.

Aufwärts geht es hingegen wieder mit der Beurteilung der Geschäftsaussichten. Nachdem sich hier die Punktzahl im Verlauf des vorhergehenden Halbjahrs dramatisch verschlechtert hatte, stieg sie nun wieder an – von 4,38 auf 4,85. Der im 1. Quartal 2007 erreichte Höchstwert von 5,6 ist aber noch in weiter Ferne.

Schuld an der weiterhin eingetrübten Stimmung könnten die Gründer sein. Nicht, dass sie zu wenige Businesspläne schreiben würden. Im Gegenteil: Kein einziger Engel beklagte sich über mangelnde Zuwendung. 40 % waren mit der Menge an Papier, die sie bekamen, sogar sehr zufrieden. Immerhin gut elf Businesspläne fischte jeder Befragungsteilnehmer im Untersuchungszeitraum aus seinem Post-Eingangskorbchen.

Gehapert hat es an der Qualität. Offensichtlich agierten die Unternehmer in spe nach dem Motto „Masse statt Klasse.“ Im Durchschnitt beurteilten die Business Angels die ihnen übergebenen Geschäftsideen nämlich nur mit „ausreichend.“ Tobias Kollmann, erfahrener Gründungsförderer und Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität in Essen, erklärt diese Entwicklung mit der Rückkehr der

Internet-Euphorie. „Die aktuelle Web 2.0-Welle spült wieder jede Menge Me-too-Gründer an die Oberfläche.“ Dabei sei es höchst unwahrscheinlich, etwa eine weitere Business-Community nach dem Muster von Xing erfolgreich zu etablieren.

Wie schlecht bzw. wenig originell die Einsendungen waren, ist an einer weiteren Zahl abzulesen: Rein rechnerisch lud jeder Umfrageteilnehmer nur 1,59-mal ein Gründerteam zum persönlichen Kennenlernen ein. Das ist der niedrigste Wert seit Beginn des Panels Anfang 2003.

So ist es wenig verwunderlich, dass nicht mal jeder fünfte Panelteilnehmer (19 %) eine neue Beteiligung einging. Zum Vergleich: Ein Jahr zuvor lag die Quote bei 43 %. Im 4. Quartal 2005 sogar bei 64 %.

Bei einer positiven Exit-Bilanz und einer sehr verhaltenen Kauflaune ist die durchschnittliche Portfoliogröße natürlich gesunken: Zuletzt hatte jeder der befragten Business Angels nur noch 4,27 Unternehmen unter seinen Fittichen. Niedriger war der Wert zuletzt vor über zwei Jahren.

Unter diesen Umständen ist es zunächst erstaunlich, dass die Wagnisfinanzierer angeben, inzwischen 62,5 % ihres für Angel-Investments vorgesehenen Kapital ausgegeben zu haben. Drei Monate zuvor lag der Wert erst bei 58,3 %.

Das hat vermutlich zwei Ursachen: „In Deutschland fehlt es an Nachwuchs-Engeln“, erklärt Kollmann. „Die zuletzt realisierten Erträge werden nicht wieder investiert. Ab einem gewissen Alter ist es einfach zu riskant, neue Deals einzugehen. Schließlich will jeder die Früchte seiner Arbeit irgendwann auch noch persönlich ernten und genießen können.“

Der zweite Grund könnte sein, dass vergleichsweise viel Geld in die wenigen neuen Deals floss: Im Durchschnitt machte jeder der himmlischen Investoren knapp 88 400 € locker. Das ist immerhin doppelt so viel wie vor Jahresfrist. Geschuldet ist dieser kräftige Anstieg allerdings vor allem einem Investor. Er griff richtig tief ins Portmonee und spendierte satte 500 000 €.

Nur ein Drittel der verteilten Mittel kamen Unternehmen zu Gute, die bislang noch gar kein Wagniskapital für sich verbuchen konnten. Andersrum ausgedrückt: Zwei von drei Euro wurden von Start-ups eingesackt, die sich schon vorher am Geldsegen eines Investors erlaben konnten. Ein solches Ungleichgewicht zu Gunsten älterer Firmen hat es zuletzt im vierten Quartal 2005 gegeben. Volkswirtschaftlich ist die Abkehr von Teams, die ganz am Anfang stehen, bedenklich. Wenn sie nicht aufgepäppelt werden, fehlt es auch bei Jungunternehmen bald an Nachwuchs.

Beste Chancen auf himmlische Unterstützung

haben erneut die Anbieter von Medizintechnik. 43 % der Umfrageteilnehmer halten die Branche für attraktiv. Auch Platz zwei ist unverändert: 36 % der Engel würden gerne in Umwelttechnik investieren. Kontinuierlich nach vorne gearbeitet haben sich die Branchen Internet-Services und E-Business. Mit 35 % Zustimmung landeten sie zuletzt auf Rang drei.

Sehr unbeliebt bei Business Angels sind Anbieter von EDV-Hardware sowie die Vertreter der Chemie- und Medien/Entertainment-Branche.

Im Rahmen des jüngsten Panels wurde erstmals untersucht, auf welchen Wegen Beteiligungsanträge an Business Angels herangetragen wurden. Ergebnis: 8 % aller potenziellen Deals resultieren aus eigenen Recherchen der Investoren. Gut jeder vierte Businessplan geht ihnen unaufgefordert zu. Den weitaus größten Teil aber erhalten die Finanzierer über Kontakte in ihrem privaten und geschäftlichen Netzwerk (65 %). Innerhalb dieses Teilbereichs dominieren Business Angels Netzwerke bzw. Matching Services mit einem Anteil von 34 %. Auf den Plätzen folgen geschäftliche Kontakte (27 %) und andere Business Angels (22 %).

STEFAN ASCHE