

Sie verleihen Flügel

Business Angel hilft Gründer. Die einen haben Geld, Erfahrung und Kontakte. Die anderen eine aussichtsreiche Idee und die Kraft, sie zu verwirklichen. Gemeinsam können sie das Unternehmen zu neuen Höhen bringen.

VON **ANDREA HLINKA** UND **SANDRA BAIERL**

Das Startkapital für die Gründung von Apple 1976 betrug 1750 US-Dollar und kam aus dem Verkauf von Steve Jobs' VW-Bus und dem Hewlett-Packard-Taschenrechner von Steve Wozniak. Eine bemerkenswerte Entstehungsgeschichte, die sich gut am Podium macht und vermittelt, dass eine gute Idee nicht viel mehr braucht als den unumstößlichen Glauben an den Erfolg. Der Glaube an sich und die Innovation sind die Basis. Aber eben auch das Startkapital zur Realisierung, das Gründer in der Regel nicht haben. Hier treten sie auf den Plan, die Business Angels.

Doch Engel sind die Investoren nur bedingt. Business Angels wollen ein Stück vom Kuchen, sie erwarten durch die Wertsteigerung des Kapitals entsprechende Renditen. Sie schließen die Lücke, wenn sich Gründer wegen des hohen Risikos nur begrenzt über Bankkredite finanzieren können. Das ist der Deal. Der Jungunternehmer erhält dafür: Kapital, Management-Erfahrung und Business-Kontakte.

Kleine, feine Szene „Hat der Business Angel in Österreich Tradition? Eine die im Aufbau begriffen ist“, sagt Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der aws (austria wirtschaftsservice), der Förderbank des Bundes. Die Zahlen geben ihm recht: Im ersten Halbjahr 2011 kann die aws um mehr als zehn Prozent mehr Business

Seit der Gründung der Business-Angel-Börse i2 im Jahr 1997 wurden seitens der aws in Summe mehr als zehn Millionen Euro an frischem, privaten Kapital vermittelt.

Angels vorweisen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Derzeit zählt die i2, die Börse für Business Angels der aws, 137 Engel. Doch nicht nur die Zahl der Investoren steigt stetig, auch die auf das Kapital angewiesenen Gründer: 250 Projekte betreut die aws derzeit, bis Jahresende sollen es 350 werden. „Das sind doppelt so viele wie vergangenes Jahr. Das zeigt einerseits, dass das Instrument immer etablierter wird, aber auch, dass es die Projekte immer schwerer haben, an Finanzierungen zu kommen“, sagt Sagmeister.

Eine Entwicklung, der zum Teil die Wirtschaftskrise zu Grunde liegt. „Klassische Investoren, wie Banken oder Versicherungen, die bei Frühfinanzierungen schon immer verhalten waren, haben sich gänzlich zurückgezogen“, so Sagmeister. Das Investment in die schwierige Entwicklungs- und Gründungsphase eines Unternehmens ist riskant. Steigt ein Engel in der Gründungsphase ein, ist meist weder das Produkt vorhanden, noch wurde bewiesen, dass es marktfähig ist. Dennoch beträgt die Summe in der ersten Business Angel Runde laut Sagmeister im Durchschnitt zwischen 150.000 und 200.000 Euro. Die Beteiligung erfolgt in der Regel als Kapitalerhöhung als vollwertige Gesellschafter. „Natürlich überlegen die Investoren sehr intensiv, wo sie sich einbringen. Nur drei bis fünf Prozent der Projekte, die an uns herangetragen werden, werden von einem Investor weiterverfolgt“, sagt Sagmeister.

ein Inkubator, oder wie es Gründer Markus Wagner nennt „Geburtsheifer“ für Start-ups. Markus Wagner ist neben START-europe Initiator der Start-up Week, die von 3. bis 7. Oktober in Wien über die Bühne gehen wird (siehe rechts). „Wir haben alle ein wirtschaftliches und persönliches Interesse daran, dass die Szene belebt wird“, sagt Wagner.

Je mehr sich Österreich als ernst zu nehmender Spot für Start-ups etablieren würde, desto interessanter wäre der Standort auch für internationale Investoren. Die Chancen dafür stehen gut, denn die Start-up- und damit auch Venture-Capital-Gebirge-Hochburgen befinden sich bis dato ausschließlich in Westeuropa: in Berlin, London, Paris, Barcelona und Madrid. „Zentral- und Osteuropa ist noch ein weißer Fleck in der Landschaft. Es ist eine Lücke und eine Chance“, sagt Wagner.

Auch Selma Prodanovic, Gründerin von Brainswork und Initiatorin der Business Angelinas, arbeitet an der Etablierung: „Menschen, die viel Geld haben, brauchen Möglichkeiten, es zu investieren. Wir verzichten auf viel, wenn wir nicht zeigen, dass man neben Immobilien auch in Start-ups investieren kann“, sagt sie.



FOTO WILKE

„Klassische Investoren wie Banken oder Versicherungen haben sich gänzlich zurückgezogen.“

Bernhard Sagmeister, aws

Start-up Week. Gründer und Engel

Fünf Tage, 30 Sessions, 91 Vortragende – von 3. bis 7. Oktober wird Wien zum Hotspot der Start-up-Szene. Namhafte Investoren und Gründer werden Wien beehren, darunter StudiVZ-Cofounder Michael Brehm, Skype-Investor Morten Lund und Last.fm-Investor Stefan Glänzer. Veranstaltet wird die STARTup Week vom Wiener Gründungs-Cluster InitialFactor rund um i5invest und START-europe. Für alle, die kein Ticket ergattern konnten, finden Fokusevents statt. Infos unter www.startupweek2011.com

Die wichtigsten Adressen:
www.awsg.at
www.initialfactor.com
www.gruenderservice.at
www.starteurope.at
www.speedinvest.com
www.businessangelday.eu

Start-up-Spot Wien Risikokapital ist in Österreich rar – noch. Das ist einer der Mitgründe, wieso es viele Erfolg versprechende Start-ups ins Ausland zieht. Das Start-up-Cluster Initial Factor im fünften Bezirk in Wien will dem entgegenwirken und den Standort Österreich für Gründer und Investoren attraktiv machen. In diesem Firmenverband befindet sich auch i5invest,

Die Beteiligungen liegen im Durchschnitt bei 150.000 Euro.



BRAINSWORK