

BUSINESS ANGELS FRANKFURTRHEINMAIN E. V.

Business Angels als Investoren
gewinnen

GründerKick 18.11.2021

Warum Business Angels?

- **Mehr als nur Kapital - unternehmerische Erfahrung für Ihr Startup!**
- BA sind Unternehmer, Partner in Kanzleien oder aktive bzw. ehemalige Manager aus der Wirtschaft. D.h., sie verfügen über **Branchen-Knowhow** (z. B. IT, Energie, Life Science, Maschinenbau, Fintec, consumer goods) sowie **fachspezifischen Kompetenzen** (Marketing & Vertrieb, Produktion, HR, Finanzen, Strategie, Recht etc.).
- Business Angels bieten Startups und Scale-Ups:
 - neben **Kapital**
 - auch **Know-how** (i.d.R. kein operativer Einstieg),
 - und **Kontakte** (Kunden, Fachleute, etc.).
- Unsere BA tätigen meist **offene Minderheits!-Beteiligungen** (mit Vetorechten).
- BA tragen das **Risiko des Totalverlusts**. Im Gegenzug profitieren sie wie die Gründer vom Wertzuwachs des Startups - wenn sie Anteile verkaufen.
- Unsere BA investieren meist zu mehreren (ab 25-50 T€ pro Kopf), gerne auch mit privaten oder staatlichen VC's (BM H, High-Tech Gründerfonds, Coparion).

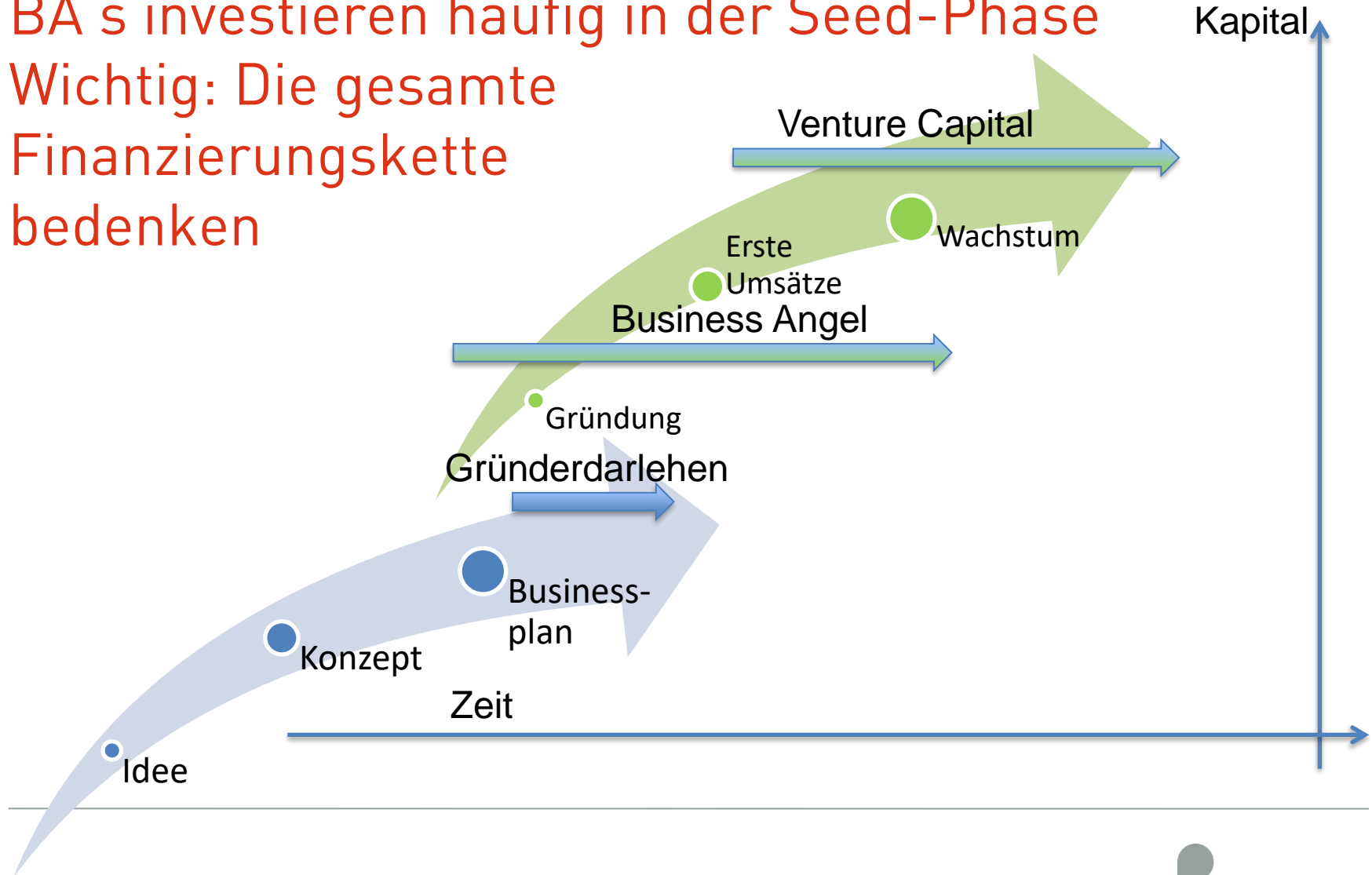
Business Angels FrankfurtRheinMain e.V.

- 2000 gegründet von Privatpersonen, IHK F, WiFö F + Technologiestiftung Hessen.
- Einer der führenden BA-Vereine in D.
- Ca. 150 Mitglieder, zu über 90% BA und Investoren.
- Monatlich bringt unser Matching Frühphasen-Startups und BA zusammen.

- Nicht gewinnorientiert, ehrenamtsbasiert, kleines Team, professionell.
- Keine Vermittlungsgebühren, nur kleine Kostenumlage als Ernsthaftigkeitsgebühr pro Team, das pitcht.
- Förderung der Startup-Infrastruktur durch Mobilisierung von Business Angels.
- Bieten BA: Co-Investoren-Netzwerk, Know-how & Kontakt zu Startups
- Der Verein beteiligt sich nicht selbst an Startups.

BA's investieren häufig in der Seed-Phase

Wichtig: Die gesamte Finanzierungskette bedenken



Was bieten wir Startups?

- Frühphase: Monatliche Matching-Veranstaltung mit mind. 4 Startups.
- Wachstum: zweimal p.a. Matching Series A für Pitch vor VC's und BA.
- Zur Information: Startup-Workshop & -Sprechtage, Instant Coaching, Akzeleratoren Pitch.

- Eine Bewerbung bei uns – viele Business Angels erreicht.
- Alles zur Bewerbung unter „Für Startups“ auf www.ba-frm.de.
- Ca. 60 Pitches pro Jahr, gute Finanzierungschancen.
- Zusätzliche Investments unserer Mitglieder.

- Kontakt zu Kunden: Cluster Pitch Reihe, Industrie 4.0

ERFOLG BEI BUSINESS ANGELS

DIE ERWARTUNG: MARKT, PRODUKT UND TEAM

- Um die **Aufmerksamkeit** von BA zu gewinnen benötigen Sie:
**Gute Produkte,
sehr große Märkte,
ein überzeugendes Geschäftsmodell.**
- Um BA zu **überzeugen**, benötigen Sie
ein **exzellentes Gründerteam.**
Und eine **ambitionierte Planung.**
- **Exzellente Gründer** bringen auch mäßige Produkte zum Erfolg.
Sie meistern als Team vorhersehbare und unerwartete Probleme.
Sie sind ambitioniert und machen das deutlich.

DAS TEAM

→ Ein sensationelles Produkt ist nett aber das Gründerteam entscheidet!

Die Pfeiler :

→ Wer macht **Vertrieb**?

→ Wer ist für die **Technik** bzw. das Produkt/die Dienstleistung zuständig (Entwicklung & „Produktion“)?

→ Wer kümmert sich um die **kaufmännischen Themen** (Finanzen, Verwaltung)?

→ Steht das Team bereits? Wenn nicht, komplettieren Sie es.

→ Investoren-Horror: Einzelgründer. Neben dem Ausfallrisiko: Es kostet mehr Zeit (und Geld), Dinge zu tun, die man nicht kann oder die einem nicht liegen.

BUSINESSPLAN

- Gründer-Ökosystem: <https://www.ba-frm.de/ueber-uns/netzwerk-foerderer/>
- Tipps: <https://www.ba-frm.de/presse-infos/tipps-fuer-startups/>
- Der Business Plan / Business Canvas o.ä. sollte weitgehend fertig sein.
- Gibt es einen Markt, ist der Kundennutzen hoch und der Preis angemessen?
- Finanzplanung: Nicht vor Zahlen drücken! Wieviel Kapital ist nötig, wann wird der Break-Even erreicht? Immer auf Basis dessen, was Sie bereits wissen.
- Ist die Umsatzplanung ambitioniert?
- Sind die Gehälter vernünftig?
- Ist die Marge realistisch?
- Wie ist der Status? Umsätze steigern Chancen und die Bewertung.
- Wichtige Werbung im Pitch Deck: Referenzen!

DAS MIND-SET DER GRÜNDER

- Sind Sie bereit, in absehbarer Zeit das Unternehmen zu verkaufen?
- Werden Sie sich voll und ganz auf das Startup konzentrieren?

Als Team:

- Eine gemeinsame Vision.
- Sich ergänzende Charaktere.
- Verantwortung für den eigenen Bereich.
- Bereitschaft und Werkzeuge, um Probleme zu lösen.

USP / MVP

- Unique Selling Point – Alleinstellungsmerkmal(e).
 - Wie soll(en) der/die USP(s) gesichert werden?
 - Was ist der Nutzen des Kunden – Wer ist der Kunde?
 - Wer sind die Konkurrenten?
-
- Minimal Viable Products sparen Zeit und bringen Geld.

VORGEHENSWEISE

BA FINDEN

Bei uns:

- Matching-Veranstaltung (monatlich) für Frühphase (kein/kaum Umsatz).
- Infos unter: <https://www.ba-frm.de/startups/>.

Oder:

- 30 – 40 ganz unterschiedliche, teils kostenpflichtige BA-Netzwerke, Infos unter www.business-angels.de.
- Ein oder zwei „Testbewerbungen“.
- Danach ganz oder gar nicht: Oft benötigen Sie mehrere BA.
- Lassen Sie Investoren nicht auf Infos warten.

OHNE ZEITDRUCK - VERTRAULICHKEIT

- Rechnen Sie ein halbes Jahr ein.
- Erfahrene BA investieren nicht unter Zeitdruck.
- Vertraulichkeit ist wünschenswert – aber ...

BETEILIGUNGSVERTRAG UND BEWERTUNG

- Üblich: Offene Beteiligung mehrerer BA, evt. mit VC, selten Wandeldarlehen.
- Echte BA wollen keine Mehrheit.
- Es gibt nicht die eine Bewertungsformel.
- Eine Bewertung passt, wenn beide Seiten zufrieden sind.
- Aber: Startups mit unrealistisch hoher Bewertung sind uninteressant.
- Eine Bewertung muss auch die nächste Finanzierungsrunde berücksichtigen.
- Machen Sie sich mit dem Fachenglisch von Beteiligungsverträgen vertraut.
- Alle Investoren einer Runde sollten den gleichen Vertrag haben.
- Drängen Sie auf klare Abstimmungsregeln und kurze Entscheidungszeiten.

Kontaktaten

Business Angels FrankfurtRheinMain e.V.

Frank Müller (Geschäftsführung)

Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt

Tel.: 069 / 2197 – 1591, Fax -3591

Mail: info@ba-frm.de

Web: www.ba-frm.de

Stand: Kurzpräsentation BA-FRM 2021-09-01 (v01)
