WIE VERBESSERE ICH ALS GREENTECH-STARTUP MEINE CHANCEN BEI BUSINESS ANGELS?

LIFE‘S A PITCH
KEYNOTE | 19. AUGUST 2019

MARTIN GIESE
AUTOR „STARTUP-FINANZIERUNG: DEIN INSIDER-GUIDE“
MD XPRENEURS INCUBATOR / CLIMATE-KIC
BUSINESS ANGEL

STARTUP
FINANZIERUNG.COM

AGENDA

A **Warum GreenTech-Startups für Business Angels hoch interessant sind …**

… sie dann aber doch oft nicht in GreenTech investieren B

Business Angels verstehen:

C **Fakten und** D **persönliche Tipps**

WARUM GREENTECH-STARTUPS FÜR BUSINESS ANGELS HOCH INTERESSANT SIND …

Emotional positiv besetztes Thema mit weltweiter Relevanz
➲ auch Investoren tun gerne „Gutes“

Der Bedarf und die wachsende Bedeutung des Themas sind offensichtlich ➲ damit sind auch Marktgröße und -dynamik plausibel

… SIE DANN ABER DOCH OFT NICHT IN GREENTECH INVESTIEREN

Monetarisierung I ➲ Wer zahlt denn für das gesparte CO_2?

Monetarisierung II ➲ Gibt es irgendwann einen plausiblen Käufer für das Startup?

Stereotype ➲ Kann der „Gutmensch“ auch Shareholder Value konsequent optimieren?

… SIE DANN ABER DOCH OFT NICHT IN GREENTECH INVESTIEREN

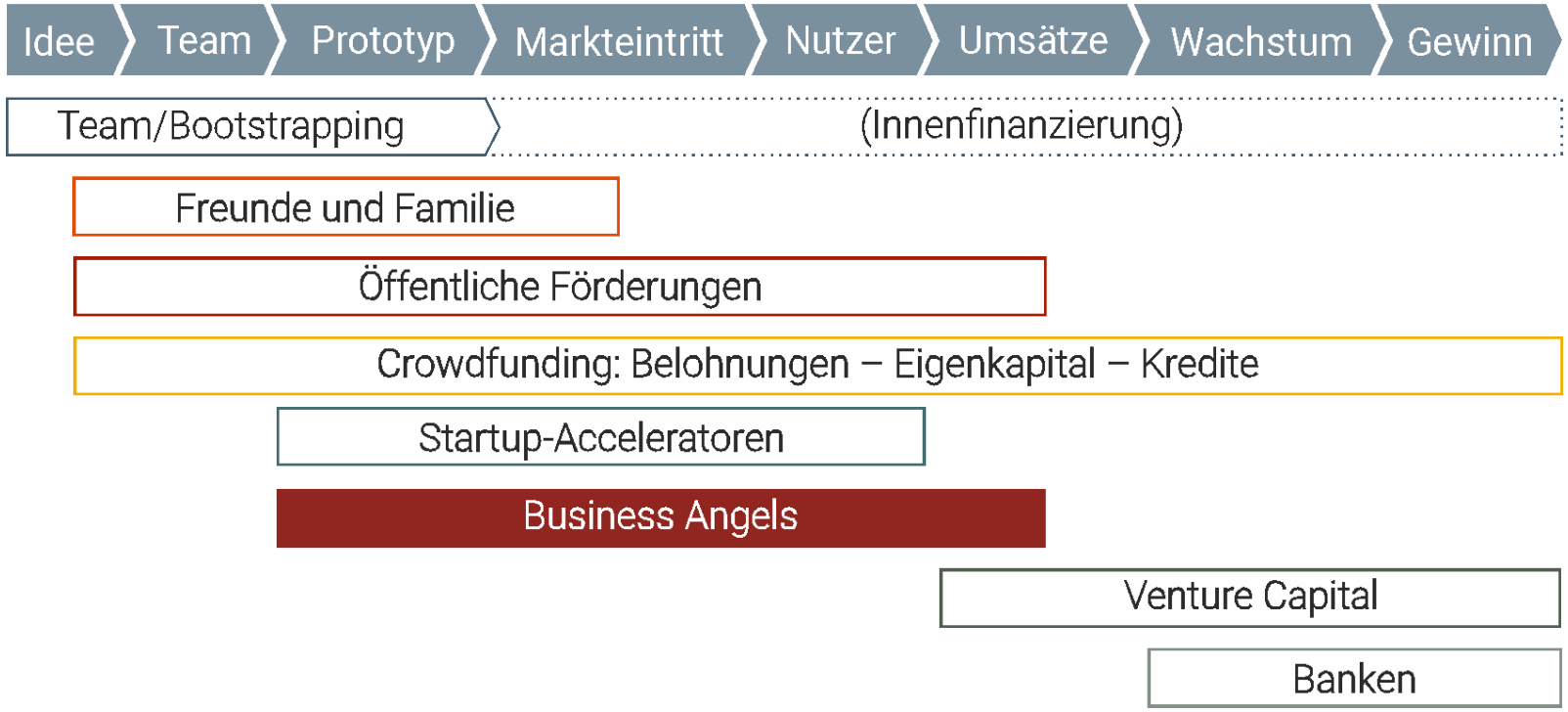
Regulatorik ➲ Ist der Markt abhängig vom Regulator und politischen Prozessen?

Öffentliche Beschaffung ➲ Ist das nicht noch schwerer und langsamer als B2B-Vertrieb?

Entwicklungsbedarf ➲ Welche Kosten und Risiken lauern in der Technik und IP?

BUSINESS ANGELS SIND EINE WICHTIGE FINANZIERUNGSQUELLE – OFT DER LETZTE SCHRITT VOR VENTURE CAPITAL

Finanzierungs-quellen von Startups im Lebenszyklus



STARTUP
FINANZIERUNG.COM

DER TYPISCHE DEUTSCHE BUSINESS ANGEL

Demografie
96% männlich;
56 Jahre alt

Hintergrund
Gut ausgebildet (55% haben Master/Diplom,
23% sind promoviert);
65% ehemaliger Unternehmer, 49% (Mit-)Gründer/
57% Manager eines großen Unternehmens

Startup-Portfolio
Mehrzahl (54%) hat 4 oder mehr Investments
(zunehmend syndizierte oder Co-Investments);
verbringt 50+ Stunden pro Monat mit BA-Aktivitäten

Hauptmotivation
Möchte mit Wissen, Netzwerk und Fähigkeiten
unterstützen

STARTUP
FINANZIERUNG.COM

Quelle: BAND e.V./Wischnewsky (2018), basierend auf 108 Antworten

DAS TYPISCHE INVESTMENTPROFIL EINES DEUTSCHEN BUSINESS ANGELS

STARTUP
FINANZIERUNG.COM

Investment-Ort
90% deutsche Startups;
53% im Umkreis von einer Stunde um den Wohnort

Kontakt zu Startups
68% eigenes Netzwerk,
29% BA-Netzwerke,
15% Messen/Events,
8% Inkubatoren/Awards,
0% Vermittler/online

Quelle: BAND e.V./Wischnewsky (2018), basierend auf 108 Antworten

Beliebteste Branchen
32% IT,
16% MedTech,
9% B2B-Services

Investmentsumme
Ø 113.000 Euro;
Median: 50.000 Euro

Beteiligung
Ø 12%;
Median: 7%

WARUM INVESTIEREN BUSINESS ANGELS?

Wichtig: Den jeweiligen Business Angel und seine Motivation verstehen!

STARTUP
FINANZIERUNG.COM

EINIGE PERSÖNLICHE ANMERKUNGEN

Jeder Business Angel ist ein sehr individuelles Paket an Ressourcen, Fähigkeiten, Netzwerk – aber auch Ego und Biases

Mehrere Business Angel sind nicht unbedingt besser als einer – jeder zusätzliche Shareholder verkompliziert die interne Abstimmung und Prozesse

EINIGE PERSÖNLICHE ANMERKUNGEN

Startup und Business Angel sollten sich vor dem Abschluss gut kennenlernen

➲ Analogie: Flirten und „Dating“

Der Abschluss ist nur der Beginn einer langen (geschäftlichen) Beziehung, hoffentlich zu beidseitigem Nutzen

➲ Analogie: Hochzeit – mit sorgfältigem Ehevertrag

Nach dem Abschluss gibt es keinen leichten Pfad dazu, sich wieder zu trennen, da man eine gemeinsame Verantwortung hat

➲ Analogie: Scheidung mit Kindern

EINIGE PERSÖNLICHE ANMERKUNGEN

Sucht Euren Business Angel so gründlich aus und behandelt ihn wie ein (Teilzeit-)Mitglied in Eurem engeren Führungsteam

- Stellt regelmäßige und ad hoc-Informationsflüsse sicher
- Fragt oft um Rat
- Bindet ihn in wichtige Entscheidungen ein (Schlüsselpositionen, Investitionen usw.)
- Nutzt seine Fähigkeiten und sein Netzwerk