

# **aws i2 Business Angels**

## FAQ

### **Wie sieht ein typischer Business Angel aus?**

Der typische Business Angel hat neben Kapital, auch Erfahrung, Fähigkeiten und Kontakte, die er in ein Unternehmen einbringen kann. Meist ist der Business Angel männlich und investiert aus persönlichen Gründen, das heißt, er spielt gerne eine Rolle im unternehmerischen Prozess, hat Spaß an der Beteiligung, erwartet aber auch eine dementsprechende Rendite.

### **Warum wird jemand Business Angel?**

Personen, die unternehmerische Erfahrung besitzen, entscheiden sich für den Weg als Business Angel um ihr Wissen und Kapital in innovative Konzepte zu investieren. Neben ökonomischen Gründen, können auch persönliche Gründe eine Rolle spielen.

### **Welche Unterstützung können Business Angels anbieten?**

Trotz der vielfältigen öffentlichen Förderungen, die für alle Unternehmensphasen zur Verfügung stehen, kann zusätzliches privates Kapital von Nöten sein. Weiters besteht oft der Bedarf an Wissen und Erfahrung, die ein Business Angel im Optimalfall einbringen kann. Außerdem kann eine Einbindung von Business Angels in das Unternehmen, zu einer erhöhten Publizität, und Glaubwürdigkeit des Unternehmens und der Geschäftsidee führen.

### **Welche Informationen über Business Angels sind wichtig?**

Relevant sind speziell die Herkunftsbranchen des Business Angels. Die beruflichen Stationen und die gesammelten Erfahrungen bzw. Know-Hows müssen den eigenen Vorstellungen und Kriterien entsprechen. Auch sollte nachgeforscht werden, ob bzw. welche Kontakte der Business Angel in das Unternehmen miteinbringen kann.

### **Wie viel Kapital kann der Business Angel einbringen?**

Unternehmen können ihren Kapitalbedarf von bis zu einer Mio. EUR durch Business Angels abdecken. Die langjährige durchschnittliche Beteiligungshöhe liegt bei rund EUR 150.000,00 pro Projekt. Business Angels bleiben längerfristig am Unternehmen beteiligt. Im Einzelfall kann die Beteiligungshöhe, sowie die Beteiligungsdauer, erheblich abweichen.

### **Welche Projekte sind für einen i2 Business Angel interessant?**

Sie sollten über eine neuartige Geschäftsidee verfügen, die ein klares Alleinstellungsmerkmal und ein großes Umsatzpotenzial aufweist. Es kommen alle Branchen und Phasen in Frage. Business Angels investieren überwiegend in die Vorgründungs- und Gründungsphase, bereits etablierte Betriebe sowie Unternehmen in Neuausrichtung können jedoch auch Investitionsziele darstellen. Auch die Unternehmensnachfolge ist ein mögliches Ziel, Business Angels decken somit ein breites Spektrum ab – von High-Tech-Start-ups bis zur Neuausrichtung von bestehenden Unternehmen.

### **Nach welchen Kriterien wählen Business Angels Projekte aus?**

Die klassischen Methoden der Unternehmensbewertung für etablierte Unternehmen (Ertragswertverfahren, Discounted Cash-Flow-Methode) lassen sich bei Unternehmensgründungen nicht anwenden. Viele Business Angels bewerten daher ein Projekt weniger nach formalen Kriterien, sondern entscheiden nach ihrer persönlichen Risikobereitschaft. Weiters sind persönliche Kontakte und Know-How zur Kommerzialisierung ausschlaggebend. Auch die persönliche Harmonie zwischen Business Angel und Gründungsteam ist wichtig.

### **Wozu ein Businessplan?**

Der Businessplan ist ein geeignetes Mittel, sich ein Bild von einem unternehmerischen Vorhaben zu machen, bevor ein persönliches Treffen zu Stande kommt. Dadurch wird erkannt, wie weit das Gründungsteam die einzelnen

relevanten Faktoren durchdacht hat und wo noch Defizite bestehen. Der Businessplan sollte vollständig klar gegliedert sein sowie prägnante Information zu folgenden Themen enthalten:

- Problemstellung und Geschäftsidee
- USP (Alleinstellungsmerkmal)
- Markt, Konkurrenz
- Management
- Unternehmen, Investition
- Finanzierung

### ***Was erwartet sich ein Business Angel vom Gründungsteam?***

Die Führungsperson des Unternehmens ist mindestens genauso wichtig wie die Geschäftsidee. Die Person sollte verlässlich, glaubwürdig und fachlich kompetent sein. Wichtige Grundeigenschaften sind Eigeninitiative, Bekenntnis zum Unternehmertum, Belastbarkeit und Teamfähigkeit. Der Aufbau und die Entwicklung des Unternehmens muss dabei die Hauptbeschäftigung der verantwortlichen Personen darstellen. Klare Zielvorstellungen und Managementqualitäten sind ebenfalls zu bevorzugen. Bei Defiziten in bestimmten Bereichen sollte der Business Angel versuchen das Gründungsteam zu unterstützen.

### ***Was sollte beim Erstgespräch mit einem Business Angel beachtet werden?***

Das Erstgespräch dient dem gegenseitigen Kennenlernen und Einschätzen der Persönlichkeit. Auf konkrete Fragen sollten möglichst genaue Antworten folgen. Das Gründungsteam sollte alle vorhandenen Fakten (Prototypen, Muster, Verträge, Umsätze) auf den Tisch legen.

### ***Welche Fragen sind beim Erstgespräch von Bedeutung?***

- Wo sehen Sie sich als Privatperson in fünf Jahren?
- Wie haben Sie Ihren Produktpreis kalkuliert?
- Wer sind ihre Hauptkonkurrenten und welche Reaktion erwarten sie?
- Für welche Investitionen benötigen Sie das Kapital?
- Wie heißt Ihre erste Kundin bzw. Ihr erster Kunde?
- Mit wie vielen Großkunden rechnen Sie – bis wann?
- Wie funktioniert ihr Vertrieb?
- Wie viele Personen sind bei Ihnen in welchem Ausmaß beschäftigt?
- Wie viel Gehalt wünschen Sie sich als geschäftsführende Person?
- Welche Annahmen liegen der Umsatzentwicklung sowie der Aufwandsplanung zugrunde?
- Wie sieht der aktuelle Auftragsstand aus?
- Werden gewerbliche Schutzrechte in das Unternehmen eingebracht?
- Welche Aufgaben soll der Business Angel übernehmen?

### ***Wie werden vertrauliche Informationen behandelt?***

Business Angels sind per Vertrag zur vertraulichen Behandlung aller Informationen im Zusammenhang mit Investmentangeboten verpflichtet. Gesonderte Vertraulichkeitserklärungen werden regelmäßig vereinbart.

### ***Wie hoch ist die Chance auf eine Beteiligung?***

Rund ein Viertel aller gelisteten Investmentangebote finden mindestens einen Business Angel.

### ***Wie laufen Beteiligungsverhandlungen ab?***

- Vermittlung
- Kontaktaufnahme
- Persönliches Treffen
- Analyse des Businessplans
- Letter of Intent (Absichtserklärung)
- Detailprüfung der Fakten und Annahmen
- Unternehmensbewertung/Festlegung von Meilensteinen
- Vertragsabschluss (Beteiligungsvertrag)

Meist sind die Verhandlungen kein kontinuierlicher Prozess. Beispielsweise wird vom Gründungsteam und Business Angel gemeinsam das Geschäftskonzept noch angepasst oder ein Markttest durchgeführt.

#### ***Aus welchen Gründen werden Beteiligungsverhandlungen abgebrochen?***

- Im Zuge der näheren Prüfung des Projektes ändert sich die Einschätzung des Business Angels
- Das Produkt ist in der Entwicklung noch nicht so weit wie ursprünglich dargestellt
- Die Planrechnung wird von dem Business Angel als nicht realistisch eingeschätzt
- Die Alleinstellungsmerkmale sind nicht gegeben
- Die Konkurrenzsituation lässt massiven Widerstand erwarten
- Der Kapitalbedarf ist deutlich höher als zunächst dargestellt
- Der Markt wurde vom Gründungsteam falsch eingeschätzt
- Wesentliche Markteintrittsbarrieren wurden übersehen

#### ***Gibt es einen plausiblen Unternehmenswert?***

Mit einem sachlich zu rechtfertigenden Aufwand gibt es keinen objektiv ermittelbaren Unternehmenswert, bekannte Bewertungsmethoden können nur eine grobe Näherung abbilden. Ein festgelegter Unternehmenswert muss für beide Seiten akzeptabel sein.

#### ***Sollte zum Zeitpunkt der Beteiligung der Exit geplant werden?***

Es sollte, so früh wie möglich, eine Einigung über künftige Exit-Möglichkeiten erzielt, und schriftlich festgehalten, werden. Damit werden spätere Streitigkeiten vermieden.

#### ***Ist ein schriftlicher Beteiligungsvertrag notwendig?***

Ein möglichst genau ausgearbeiteter Vertrag vermeidet Missverständnisse und verringert das Risiko von Meinungsverschiedenheiten – mit allen damit verbundenen Nachteilen für das Unternehmen, und das eingesetzte Kapital.

#### ***Wie soll der Beteiligungsvertrag gestaltet werden?***

Sowohl die Vorstellungen des Business Angels, als auch des Gründungsteams sollten schriftlich festgehalten werden, um diese mit Rechtsbeistand (Vertragsrecht, Steuerrecht und Patentrecht) schließlich in einem Vertrag zu vereinbaren.

#### ***Sollten Know-how und Kontakte des Business Angels im Beteiligungsvertrag thematisiert werden?***

Diese Leistungen sollten gemeinsam mit dem Gründungsteam genau definiert (Zeitaufwand, Inhalte) werden.

#### ***Welche Form der Beteiligung ist am besten geeignet?***

Es gibt keine übliche Form der Beteiligung. Für unterschiedliche Fälle kann jeweils eine andere Form (GmbH-Anteil, stille Beteiligung, etc.) geeignet sein. Relativ häufig erhält der Business Angel GmbH-Anteile. Prinzipiell besteht bei der Beteiligung Vertragsfreiheit.

#### ***Wie viel Prozent am Unternehmen soll abgegeben werden?***

Je nach Projekt und Business Angel kann der optimale Beteiligungsanteil variieren. Die meisten Business Angels streben jedoch eine Minderheitsbeteiligung an. Fallweise können auch flexible Modelle, wie spätere Verschiebungen von Anteilen, eine Lösung für bestimmte Projekte darstellen.

#### ***Was ist aws i2 Business Angels?***

aws i2 Business Angels ist in Österreich das einzige bedeutende und unabhängige Business-Angel-Netzwerk zur Vermittlung von Unternehmen an Investorinnen und Investoren.

#### ***Wie funktioniert aws i2 Business Angels?***

- Melden Sie sich mit Ihrem unternehmerischen Vorhaben an
- i2 analysiert und bewertet Ihr Projekt
- Sie erhalten von i2 ein professionelles Investmentangebot
- Sie prüfen das Investmentangebot und geben es frei zur Listung

- i2 stellt den persönlichen Kontakt zu den interessierten Business Angels her
- i2 unterstützt Sie bei der Beteiligung mehrerer Angel Investors
- Über i2 erhalten Sie den Zugang zu weiterführenden aws Förderungen

**Welche Unterlagen benötigt aws i2?**

Sie stellen aws i2 einen schriftlichen Businessplan zur Verfügung. Außerdem wird der Lebenslauf des Gründungsteams benötigt. Alle Geschäftsunterlagen unterliegen unserer Geheimhaltungsverpflichtung, die aus dem Bankgeheimnis und der Amtsverschwiegenheitspflicht resultieren.

**Was kostet das Service?**

Das Entgelt für das aws i2-Vermittlungsservice beträgt EUR 390,00 für sechs Monate. Sollte innerhalb dieser Frist kein Kontakt hergestellt werden, erhalten Sie das Entgelt zurück (Achtung: Kontaktherstellung bedeutet nicht, dass sich der Business Angel tatsächlich beteiligt).

**Bietet aws i2 zusätzliche Services an?**

Auf Ihren Wunsch vermitteln wir Ihnen einen unabhängigen Beteiligungscoach.

**Wie nehme ich Kontakt mit aws i2 auf?**

[www.business-angels.at](http://www.business-angels.at)