

Funktionen der Business Angel Netzwerke und Inkubatorennetzwerke in Österreich und Risiken der potentiellen Business Angels

Bachelorarbeit II

**eingereicht an der
IMC Fachhochschule Krems**



**Fachhochschul-Bachelorstudiengang
*„Unternehmensführung und E-Business Management“***

von

Petra STRAUß

Spezialisierung/Vertiefung/Fachbereich: Betriebswirtschaft

Betreuer: Stephan, Jung, Dr.

Eingereicht am: 8. Mai 2015

Eidesstattliche Erklärung

„Ich erkläre an Eides statt, dass ich die vorliegende Bachelorarbeit selbstständig verfasst, und in der Bearbeitung und Abfassung keine anderen als die angegebenen Quellen oder Hilfsmittel benutzt, sowie wörtliche und sinngemäße Zitate als solche gekennzeichnet habe. Die vorliegende Bachelorarbeit wurde noch nicht anderweitig für Prüfungszwecke vorgelegt.“

Datum: 08 05 2015

[Unterschrift]

[Petra STRAUß]

Abstract Deutsch

Business Angels – wahre Engeln in der Gründungsphase eines Star-ups

Business Angels investieren große Mengen an Geld in ein ausgewähltes Jungunternehmen, jedoch nicht erst bei erfolgreicher Marktpositionierung, sondern in den ersten Phasen des Start-ups - in den high-risk-stages. Folglich sollte das Investment gut durchdacht und der Geldverlust bei falscher Investition nicht existenzgefährdend sein.

Mit Hilfe dieser Arbeit werden die Risiken und Probleme, die durch die Investoren/Investorinnen entstehen, sowie die Funktionen der Netzwerke aufgezeigt. Der Literaturüberblick über das Thema, zeigt die Charakterzüge von Investitionen der Business Angels im Vergleich zu anderen Early-stage-Finanzierungsmöglichkeiten. Die Motive und Irrglauben der Privatinvestoren/Privatinvestorinnen werden darauffolgend beschrieben.

Um weitere Erkenntnisse zur bereits vorhandenen Literatur zu gewinnen, wurden sechs der Gründer/Gründerinnen bzw. der Geschäftsführer/Geschäftsführerinnen der österreichischen Business Angel Netzwerke und der Gründerzentren interviewt. Die Themen dieser Befragung reichen von den Unterstützungsmöglichkeiten und Anmeldeprozessen der beiden Parteien – von den Angels und den Start-ups - über die Erfahrungen und Problemen mit den Investoren/Investorinnen, bis hin zur Entwicklung der BA-Szene in den letzten Jahren und in der nahen Zukunft. Verglichen mit London ist Österreich ein Entwicklungsland im Bereich Risikofinanzierung, aber der Trend zeigt deutlich nach oben.

Abstract English

Business Angels – real Angels in the high-risk stages of a company

This study examines how the Business Angel Networks support the investors to find the perfect company to investment in. Related to the fact that a Business Angel spends huge amounts of money on the chosen enterprise, the investment should be well-deliberated. The networks are not only acting for Business angels, they also back the companies by organizing events and informing the enterprises how they should be prepared to reach the investors. Furthermore, there is always a high exit risk of the private investors.

The aim of the study is to analyze the risk of Business Angels and how the networks act between the investors and the companies. Firstly, an overview of current and basic literature on this topic is undertaken to picture the characteristics of Business Angels in comparison to other ways of financing in the early stages of an enterprise. The reasons given by private investors and companies are described in the following chapter.

Further research in this field is undertaken: six of the incorporators/managers of Austrian Business Angel Networks and incubator networks were interviewed to receive pieces of information on how they act as a middlemen, what are the problems are and their experiences with the private investors. Compared to Britain is Austria a developing country when it comes to investments in the high-risk stages, but the forecasts show an enormous increase in the next few years.

Inhaltsverzeichnis

Eidesstattliche Erklärung.....	I
Abstract Deutsch.....	II
Abstract English	III
Inhaltsverzeichnis.....	IV
Abbildungsverzeichnis und Tabellenverzeichnis	VI
Abkürzungsverzeichnis	VII
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangssituation und Problemstellung.....	2
1.2 Forschungsfrage und Zielsetzung	4
1.3 Methodische Vorgehensweise.....	5
1.4 Aufbau der Arbeit.....	6
2 Finanzierungsformen in den Frühphasen.....	7
2.1 Business Angels Finanzierung	8
2.2 Abgrenzung zu weiteren Finanzierungsformen	9
2.2.1 Inkubatoren.....	9
2.2.2 Frühphasen Venture Capitalist.....	10
2.2.3 Venture Capitalist und Private Equity Investor	10
3 Merkmale der BA-Finanzierung	12
3.1 Motive der BA.....	12
3.1.1 Rendite	12
3.1.2 Exit-Strategie	13
3.2 Motive und Irrglauben der Unternehmer.....	13
3.2.1 Verbesserung der Eigenkapitalstruktur	13
3.2.2 Know-How und Unterstützung	14
3.2.3 Irrglauben der Unternehmer.....	14
4 Grundlagen der Business-Angel-Netzwerke	16
4.1 Entwicklung der Business-Angel-Netzwerke	16
4.2 Serviceangebot der BANs und der Gründerzentren	17
5 Funktionen der BANs und Gründerzentren in Österreich und die Probleme mit BAs.....	19
5.1 Vorgehensweisen der empirischen Forschung.....	19
5.1.1 Auswahl der Experten und Expertinnen	21

5.1.2	Beschreibung des Interviewleitfadens.....	22
5.2	Auswertung der geführten Interviews	23
5.2.1	Analyse des Themenblocks 1	23
5.2.2	Analyse des Themenblocks 2	24
5.2.3	Analyse des Themenblocks 3	34
5.2.4	Analyse des Themenblocks 4	37
5.2.5	Zusammenfassung der empirischen Erkenntnisse	39
6	Zusammenfassung und Schlussbemerkung	42
6.1	Conclusio.....	42
6.2	Weitere Handlungsempfehlungen	45
	Literaturverzeichnis	46

Abbildungsverzeichnis und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Unternehmensfinanzierungsphasen und Finanzierungsquellen.....	7
Abbildung 2: Unterschiede zwischen BA und VC.....	9
Abbildung 3: Venture-Capital-Fonds - Beteiligte und Geldflüsse.....	11
Abbildung 4: Entwicklung der BANs.....	16
Abbildung 5: Aufgabenbereiche von AAIA	17
Tabelle 1: methodischer Steckbrief.....	19

Abkürzungsverzeichnis

BA	Business Angel
BAN	Business Angel Netzwerk
PE	Private Equity
VC	Venture Capital
VCs	Venture-Capital-Fonds

1 Einleitung

Laut der Wirtschaftskammer Österreich gab es im Jahr 2013 28.565 Neugründungen. 90% davon war es möglich, Prototypen herzustellen, die es auf den Markt schafften. Die Hälfte der Start-ups scheiterten jedoch am erfolgreichen Markteintritt (Siegl, 2014, S. 17).

Sowohl Venture-Capital-Fonds (VC), als auch Business Angels (BAs) haben eine imposante Geschichte aufzuweisen. Die neuen Finanzierungsformen entstanden im amerikanischen Raum und haben sich Jahre später auch in Österreich durchgesetzt. Einige Erfolgsgeschichten der Finanzierung von Start-ups:

VC-Finanzierung reicht bis in das Jahr 1957 zurück, in welchem die erste amerikanische VC-Gesellschaft eine Investition von 70.000 \$ in ein Jungunternehmen tätigte. Hierbei handelte es sich um vier Absolventen des Massachusetts Institute of Technology. Aus diesem kleinen Start-up entwickelte sich die Digital Equipment Corporation, ein großes Elektronikunternehmen (Geigenberger, 2006, S. 11).

Arthur Rock, einer der ersten Privatinvestoren, der sich 1975 an Apple mit 1,5 Mio. \$ beteiligte, erläuterte, dass er nach Konzepten suchte, die die Arbeits- und Lebensweisen von Menschen verändern können. Drei Jahre später war seine Beteiligung bereits 199 Mio. \$ wert (Geigenberger, 2006, S. 11).

Runtastic, die Lauf-App, wurde von vier österreichischen Studenten gegründet. 50.000 Euro haben sie eigens aufbringen können und 2009 konnte die App erstmals online gestellt werden. Nach ungefähr einem Jahr beteiligten sich drei BA an dem Jungunternehmen - jedoch nicht finanziell, sondern gegen Work of Equity. Eines der Hauptaugenmerke für die Aufnahme der BA waren ihre guten, vernetzten Kontakte in Linz (Baurek-Karlic, Pöllinger & Greiler, 2014, Position 2312-2323).

Einer der wohl bekanntesten BA Österreichs ist Michael Altrichter. Durch das Investment an paysafecard.com, das sichere Zahlungssystem für Online Shopping, wurde er zum Millionär. Aktuell hat er in zwei Start-ups investiert: in das Unternehmen Sutter, zur Förderung der Innovation von Rollstühlen, und in Discovering

Hands. Hierbei handelt es sich um eine Firma, die blinde Frauen zu Tastuntersucherinnen für die Früherkennung von Brustkrebs ausbildet. (Exner, 2014, S.4). Generell umfasst sein Portfolio zwölf Unternehmen, die meisten im Hightech Bereich. Als erfolgreiche Investments erwiesen sich Rublys, das Rubbellos für Smartphones und Wikifolio, eine Social Trading Plattform. Rublys expandierte im November 2014 nach Deutschland und erlangt dadurch täglich neue Nutzer im fünfstelligen Bereich. 2014 wurde Michael Altrichter zum BA des Jahres gewählt (Exner, 2014).

Ein Onlineservice soll Musiker unterstützen, Proben und Jams zeit- und ortunabhängig abhalten zu können. Dieses Projekt erhielt einen sechsstelligen Betrag eines Wiener BA, um das Wachstums außerhalb von Österreich zu fördern. Auch das AWS unterstützt das Start-up bei ihrer Unternehmensentwicklung (Felser, 2014, S. 1)

1.1 Ausgangssituation und Problemstellung

Ausreichend und stets verfügbare Liquidität ist für das Überleben eines Start-up existenznotwendig. Für die Sicherstellung der benötigten Zahlungsfähigkeit sind die Wahl der Finanzierungsstruktur und der daraus folgenden Finanzmittel ausschlaggebend (Hahn, 2014, S. 5). Vor allem in den Early Stages geht es neben der passenden Geschäftsidee und der Rechtsform um den geeigneten Kapitalgeber/die geeignete Kapitalgeberin. Wenn die eigenen Ersparnisse nicht ausreichen, wird fremdes Kapital benötigt. Sind zusätzlich Know-How und weitere Dienstleistungen gewünscht, wird anstatt der typischen Finanzierung über Kredite und Darlehen eine Eigenkapitalfinanzierung gewählt. In der Seed- und Start-up-Phase des Unternehmens kommen oftmals Business Angels (BAs) und Venture-Capital-Fonds (VCs) als Beteiligungsnehmer/innen in Frage (Hahn, 2014, S. 78f).

Die beiden potentiellen Formen von Kapitalgebern/Kapitalgeberinnen unterscheiden sich anhand der unterschiedlichen Anlegerstrukturen. Bei dem institutionellen Risikokapitalgebern, den VCs, wird von Unternehmen/Privaten/Banken in einen Fonds eingezahlt, welcher von einer Managementgesellschaft verwaltet und am Ende gewinnbringend verkauft wird. Der private Risikokapitalgeber, der typische BA, investiert vor allem in den ersten Phasen der Unternehmensgründung und

schließt somit die Finanzierungslücke zu der eigenen Kapitalbereitstellung (Koo, 2000, S. 197-199). VCs ziehen Jungunternehmen vor, bei welchen ein Business-Plan, ein marktreifes Produkt, ein Geschäftsteam und vor allem Umsätze vorliegen. Wenn ein Wachstumspotential besteht, werden von den Fonds zwei bis drei Mio. EUR und mehr zur Verfügung gestellt. Für Unternehmen in der Startphase sind derartige Venture-Capital-Gesellschaften weniger hilfreich. Aus diesem Grund entstand die Investitionsform der BAs: Risikobehaftete Finanzierungen, fehlende Informationen und Anonymität zeichnen die Beteiligungen aus.

Diese Finanzierungsform ist keine neue Erfindung des letzten Jahrhunderts, da bereits Henry Ford Unterstützung von Privatinvestoren erhielt. Nach diesem amerikanischen Vorbild wurden Netzwerke für den informellen VC-Markt eingeführt, die sogenannten Business-Angel-Netzwerke (BANs). Es sind nicht die Unternehmen, die gefragt sind, sondern die Privatpersonen (Winnen, 2001, S. 79f). BANs sind Plattformen, die unter Beachtung der Investment-Kriterien Unternehmen an potentielle Investoren vermitteln und zusätzlich beiden Geschäftspartnern weitere Dienstleistungen anbieten (Springer, 2001, S. 41).

Es ist zu bedenken, dass sich die Anzahl der Early Stage Investitionen in Österreich kaum verändert (im Jahr 2013 ca. 2-3 Mio. EUR), während in Großbritannien ein Wachstum von mehr als 80 Mio. EUR vorliegt (European Business Angel Network [EBAN], 2014). Das Investitionsvolumen der Wagniskapitalgeber sank im Jahr 2013 auf 88 Mio. EUR, das einen Rückgang von 43% bedeutet. Dies ist hauptsächlich auf die Buyouts zurückzuführen (VC-Magazin.de, 2014). Um der schlechten Entwicklung der VC-Finanzierung entgegenzuwirken, wurde von der Bundesregierung ein Fonds in Höhe von 65 Mio. EUR eingerichtet, um der hohen Nachfrage nach Risikokapital in der Frühphase entgegenzukommen. Denn die Lücke, die zu Zeiten der Finanzkrise, durch den Rückzug der Banken aus dem VC-Geschäft, entstand, können die Privatinvestoren allein nicht schließen (Heimlich, 2014).

Aufgrund der hohen Anonymität der BAs ist bisher nicht bekannt, inwieweit diese Netzwerke die Unternehmen unterstützen und beeinflussen, geeignete wie auch potentielle Investoren/Investorinnen zu finden. Gerade in Bezug auf den geringen

Anteil von Wagniskapital im österreichischen VC-Markt können BANs bzw. Inkubatorennetzwerke eine große Rolle als Vermittler haben, da durch die Netzwerke gemeinsam investiert werden kann.

1.2 Forschungsfrage und Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist es aufzuzeigen, wie BANs und Inkubatorennetzwerke in Österreich funktionieren und agieren. Es wird erarbeitet, wie diese Netzwerke die Investitionen der BAs beeinflussen und welche Unterstützungsmöglichkeiten angeboten werden, um den potentiellen Investoren/Investorinnen die geeigneten Jungunternehmen mit Finanzierungsbedarf vorzustellen. Diese Vorgehensweise ist aufgrund der Tatsache, dass Start-ups in den ersten Phasen risikofreudige Investoren/Investorinnen suchen, auch umgekehrt relevant. Vor allem die neuen potentiellen BAs müssen einige Hürden und Ängste überwinden, bevor das Investment getätigt wird. In diesem Zusammenhang werden die Risiken der Vermittlung mit neuen Investoren/Investorinnen in dieser Arbeit erläutert.

Ausgehend von der beschriebenen Ausgangssituation und dem Forschungsziel ergeben sich die der Arbeit zugrunde liegenden Forschungsfragen:

„Welche Funktionen üben die Business-Angel-Netzwerke und die Inkubatorennetzwerke für die Investoren/Investorinnen und Jungunternehmen in Österreich aus?“

„Welche Risiken können sich im Rahmen der Vermittlung mit potentiellen Business Angels ergeben?“

Da es den Rahmen dieser Arbeit überschreiten würde, länderübergreifende Vergleiche im Zusammenhang mit BANs und Inkubatorennetzwerke anzustellen, erfolgt eine Einschränkung auf Österreich. Die Begrenzung ermöglicht es, ein präziseres Ergebnis zu gewährleisten.

1.3 Methodische Vorgehensweise

Die vorliegende wissenschaftliche Arbeit besteht zum einen aus einer Literaturanalyse, zum anderen aus einem empirischen Teil.

Der Literaturteil dieser Arbeit wird durch die logisch-deduktive Methode erarbeitet. Deduktiv bedeutet, dass eine vorhandene, allgemeine Theorie oder eine bereits aufgestellte Hypothese empirisch geprüft wird, um die Problemstellung zu lösen (Preißner, 2012, S. 46). Die Literaturrecherche für die Darstellung des aktuellen Forschungsstandes wird im Wesentlichen mit der Unterstützung von Fachbüchern, Sammelwerken, wissenschaftlichen Journals und Internetquellen durchgeführt.

Für die empirische Studie wird eine qualitative Forschungsmethode angewandt. Mittels Experteninterviews mit Gründern/Gründerinnen oder Geschäftsführern/Geschäftsführerinnen der österreichischen BANs und Gründerzentren, die anhand einer qualitativen Inhaltsanalyse ausgewertet werden, soll herausgefunden werden, welche Unterstützung sie den Unternehmen und BAs bieten und welche Probleme mit den BAs auftreten können. Die ausgewählten Personen weisen eine langjährige Erfahrung im Bereich der BA-Finanzierung auf und sind sehr gut mit der Vermittlung von Investments vertraut. Um einen guten Überblick über die BANs und Inkubatorennetzwerke in ganz Österreich zu erlangen, werden Interviews mit Experten/Expertinnen sechs verschiedener Agenturen, aus unterschiedlichen Bundesländern, mit Hilfe eines Leitfadens durchgeführt.

Laut Berger (2010, S. 137) handelt es sich bei einem leitfadengestütztem Interview um eine teilweise strukturierte Form. Aufgrund genauer Voranalysen der Theorien wird ein geeigneter Leitfaden erstellt, welcher aufgrund der einheitlichen Vorgehensweise, eine bessere Vergleichbarkeit der geführten Interviews bietet.

Die genaue Vorgehensweise des Leitfadeninterviews findet der Leser/die Leserin unter dem Kapitel 5.1.

1.4 Aufbau der Arbeit

Im folgenden Kapitel werden die Grundlagen der Finanzierungsform der Privatinvestoren/Privatinvestorinnen, der BA, erläutert. Beginnend mit der informellen Beteiligung, folgt im weiteren Schritt die Abgrenzung zur Venture-Capital-Finanzierung und zu anderen Finanzierungsarten von Jungunternehmen.

Im zweiten Kapitel wird im Wesentlichen auf die Motive der Investoren/Investorinnen und der Unternehmen näher eingegangen. Es wird erläutert, welche Vorteile sich für die BAs ergeben und welchen Nutzen die Unternehmen aus der Beteiligung ziehen können. Die Erfolgs- und Risikofaktoren spielen in diesem Bereich eine große Rolle.

Mit der Entwicklung der BANs und den angebotenen Leistungen der österreichischen BANs und Inkubatorennetzwerke beschäftigt sich die Autorin im letzten Teil der Literaturrecherche.

Der empirische Teil dieser Arbeit wird mit den Erläuterungen zur Vorgehensweise der qualitativen Forschung begonnen. Die Gründe für die Auswahl der Experten/Expertinnen werden folgend erläutert. Aufgrund der Entscheidung, dass die Interviews durch einen Leitfaden gestützt werden, wird auch dieser genauer beschrieben.

Bei der Auswertung der Interviews wird auf die Funktionen der BANs und Gründerzentren eingegangen. Hierzu werden die Experten/Expertinnen zu den Abläufen, Organisationsstrukturen und Vermittlungstätigkeiten befragt. Bei den Interviews werden zudem die Probleme und Hürden der BANs und Inkubatorennetzwerken erfragt, vor allem wenn es zu Vermittlungen mit neuen Investoren/Investorinnen kommt.

Im Schlussteil werden die Ergebnisse der Interviews zusammengefasst und die Forschungsfrage beantwortet.

2 Finanzierungsformen in den Frühphasen

Aufgrund der technologischen Fortschritte und der Wettbewerbsintensität, müssen die Produktionsanlagen am aktuellsten Stand der Technik sein, die Fuhrparks werden erneuert, Immobilien werden erworben und Marketingmaßnahmen, zur Einführung neuer Produkte, werden ergriffen. All diese Maßnahmen sind sehr kapitalintensiv und müssen durch Eigen- oder Fremdkapital finanziert werden (Geisel, 2004, S. 15).

Finanzierung durch Eigenkapital hat eine große Bedeutung, denn „eine ausreichende Finanzierung durch Eigenkapital reduziert das Risiko des Scheiterns eines Unternehmens“ (Boué, 2008, S. 7-8). Je nach Wachstumsstadium benötigen die gewinnorientierten Unternehmen verschiedene Beteiligungspartner/Beteiligungspartnerinnen, welche das nötige Risiko für die jeweilige Finanzierungsphase eingehen können (Grabherr, 2001, S. 36).

Die folgende Grafik zeigt die Wachstums- und Finanzierungsphasen eines Unternehmens und die möglichen Finianziere (Boué, 2008, S. 9):

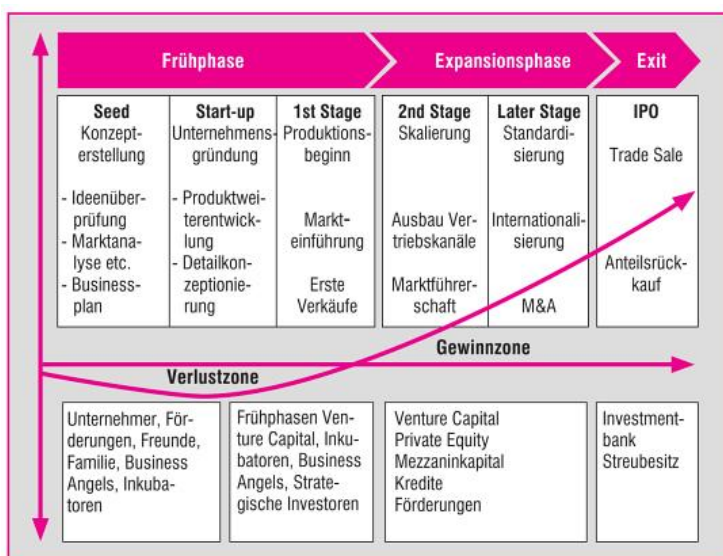


Abbildung 1: Unternehmensfinanzierungsphasen und Finanzierungsquellen

2.1 Business Angels Finanzierung

Laut der Europäischen Kommission [EK] (2013) wird ein BA wie folgt definiert:

“A knowledgeable private individual, usually with business experience, who directly invests part of his or her personal assets in new and growing unquoted businesses. Besides capital, business angels provide business management experience for the entrepreneur.”

Die höhere Renditeerwartung als bei typischen Anlagen dienen als Anreiz für die BA. Es gibt jedoch keine feste Struktur dieser Finanzierungsform. Wichtig sind vor allem die persönlichen Kontakte, da diese informellen Beteiligungen auf starkem Vertrauen basieren. BA sind auch nicht als Konkurrenten der VC zu betrachten, da BA die Finanzlücken von kleineren Unternehmen, wie Technologie-Start-ups, schließen, deren Kapitalvolumen zu niedrig für die VC-Gesellschaften sind. Bei Beteiligung einer Privatperson geht man auch von einer längerfristigen Geschäftsbeziehung aus (Geigenberger, 2006, S. 33f).

Die wesentlichsten Unterschiede der BA und VC werden in folgender Tabelle übersichtlicher dargestellt:

Kriterien	BA	VC
Investitionszeitpunkt	Seed- oder Start-up-Phase	Vorliebe für spätere Phasen
Markttransparenz	Schwierig, da Anonymität	Einfacher
Investitionssummen	Kleinere	Meist große
Motive	Rendite, Spaß und Finanzierungshilfe (nicht-monetäre Ziele)	Ausschließlich Rendite (monetäre Ziele)
Kontrolle	Oftmals weniger wichtig, Entwicklung vom Markt und vom Produkt im Vordergrund	Sehr wichtig

Informationsfluss	Informell und meist persönlich	Formell, unpersönlich und nach Leistungsstandards
Unterstützung	Abhängig vom persönlichen Engagement	Mit Hilfe von professionellen Managementteams
Verbreitung	Regionale Netzwerke (ca. 50-80 km)	Bundesweite Netzwerke, ohne örtlichen Bezug

Abbildung 2: Unterschiede zwischen BA und VC

Quelle: in Anlehnung an (Geigenberger, 2006, S. 35) und (Kirchhof, 2009, S. 55)

BA spielen vor allem in den Early Stages bzw. der Seed-Phase eine bedeutende Rolle. Die Entscheidungen, in welche Projekte investiert wird, sind subjektiver von einem BA als von einem institutionellen Risikokapitalgeber/Risikokapitalgeberin. In Europa liegen die eingesetzten Kapitalvolumina der BAs noch weit unter den Beträgen, die von den VC-Fonds investiert werden. Im Vergleich dazu haben in den USA BAs das zwei- bis vierfache in Start-ups investiert (Grabherr, 2001, S. 38).

Im Wesentlichen investieren die BA in die Menschen, die hinter der Unternehmensgründung stehen und in die gemeinsame Vision. VCs sind als Beschleuniger zu sehen, wenn es um den Verkauf eines Unternehmens mit hohem Gewinn geht (Baurek-Karlic et al., 2014, Position 123)

2.2 Abgrenzung zu weiteren Finanzierungsformen

2.2.1 Inkubatoren

Mehr als 50% der amerikanischen Start-ups scheitern in den ersten vier Jahren. Gute Ideen und genügend finanzielle Mittel sind für den Beginn notwendig, aber in der New Economy reichen diese zwei Gesichtspunkte alleine nicht aus, um sich am Markt behaupten zu können. Nahezu 90% der Unternehmen, die mit Hilfe von Inkubatoren in den USA gegründet wurden, sind nach fünf Jahren noch immer erfolgreich tätig (Mittendorfer, 2001, S. 48). Diese Frühphasen-Investoren sind an der laufenden Weiterentwicklung von IT- und Gründungszentren interessiert und neben der Finanzierung werden auch Infrastruktur und Beratung angeboten. Vor allem bei

Unternehmen, die gerade in der „Hyper-Wachstumsphase“ sind, ist ein personalintensiver Beitrag oft von Nöten (Grabherr, 2001, S. 38).

2.2.2 Frühphasen Venture Capitalist

Von der VC-Gesellschaft werden zusätzlich zur reinen Kapitalbereitstellung, Führungs-Ressourcen bereitgestellt. Die einzelnen Investmentbetreuer/Investmentbetreuerinnen befassen sich sehr intensiv mit den einzelnen Unternehmern (Grabherr, 2001, S. 39).

2.2.3 Venture Capitalist und Private Equity Investor

Im Allgemeinen werden die Begriffe VC und PE häufig in den Medien verwendet, oftmals auch als Synonyme. Hierbei kommen auch Themen wie Spekulationen und Unternehmensgründer/Unternehmensgründerinnen vor, welchen der Verkauf von Gesellschafteranteilen an großen Kapitalunternehmen zu einem Wohlstand geführt hat (Boué, 2008, S. 7-8).

Risikokapital, das Jungunternehmen im Start-up-Stadium, somit in der zweiten Wachstumsphase, bereit gestellt wird, wird als VC bezeichnet. Zusätzlich zur Finanzierung werden auch operatives Know-how, Infrastruktur und Netzwerke angeboten (Gräfer, Schiller & Rösner, 2008, S. 113). Die Chancen bei VC bestehen im eingeschränkten Mittelzufluss, in den Wachstumsmöglichkeiten der Wirtschaftsräume, als auch in den neuen technologischen Applikationen (Laib, 2008, S. 19). Bei Jungunternehmen sind die Innovationsrisiken nicht zu vergessen. Zu diesem Überbegriff zählen das technische Risiko und das Marktrisiko. Zum einen kann die Herstellung des Prototyps in hoher Stückzahl mit noch nicht berücksichtigten Problemen verbunden sein und zum anderen kann in dieser Entwicklungsphase die Bewährung am Markt durch die bestehende Konkurrenz erschwert werden (Geigenberger, 2006, S. 31).

In einen VC-Fond investieren u.a. Versicherungen, Banken oder auch große Industrieunternehmen. Die Verwaltung des Geldes erfolgt durch eine Managementgesell-

schaft, welche auch die potentiellen Investmentprojekte überprüft und einem Gremium zur Beurteilung vorlegt. Bei Zustimmung erhält das Unternehmen Geld aus dem Fonds.

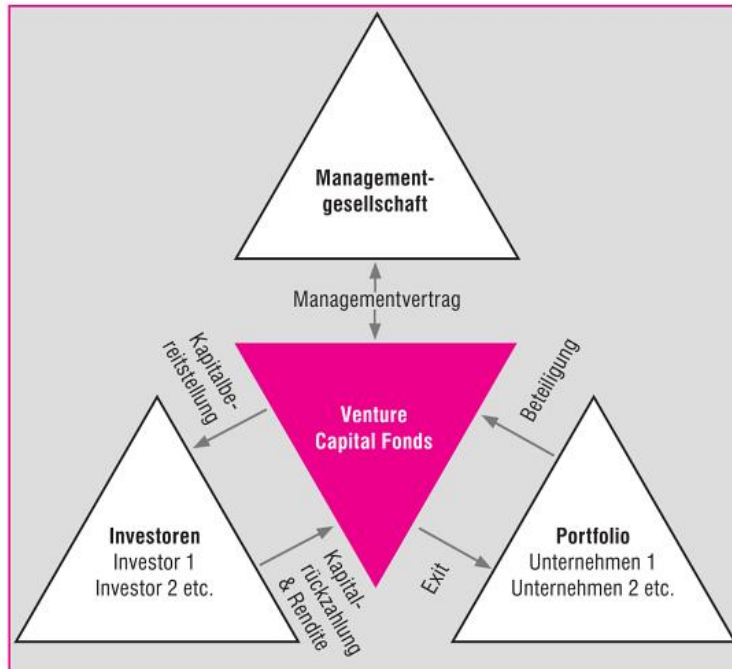


Abbildung 3: Venture-Capital-Fonds - Beteiligte und Geldflüsse

(Boué, 2008, S. 55f)

Unter PE versteht man das „echte“ Beteiligungskapital, welches durch die Hilfe von PE-Gesellschaften in Unternehmen investiert wird. Für diese Investitionsform werden PE-Fonds gegründet, um den institutionellen Organisationen, wie Stiftungen, Versicherungen oder Fonds die Möglichkeit zu bieten, Kapital anzulegen (Gräfer et al., 2008, S. 111). Diese Beteiligungsform kommt in den reiferen Wachstumsphasen ab der 3. Finanzierungsrunde oder bei MBI/MBO-Transaktionen zum Tragen (Grabherr, 2001, S. 39).

3 Merkmale der BA-Finanzierung

Die Beteiligung durch BA ist mit großem Risiko verbunden, weshalb von Risikokapital die Rede ist. Bei Risikokapital handelt es sich um alle Formen von externem Eigenkapital, welches von außenstehenden Dritten, mit einer eindeutigen Gewinn- und Performanceorientierung, für eine bestimmte Zeitspanne zur Verfügung gestellt wird. Die Unternehmen sind nicht börsennotiert bzw. „delisted“ dh sie werden von der Börse genommen (Jud, Marchart, Firesenbichler, Peneder & Haslinger, 2013, S. 21).

3.1 Motive der BA

Wichtige Kriterien für einen BA sind, neben der Größe, dem Kapitalbedarf, der geografischen Lage, der Wachstumsphase, der Branche, der Restlaufzeit der Beteiligung bis zum Exit, den potentiellen langfristigen Wettbewerbsvorteilen und der verwendeten Technologie (Baurek-Karlic et al., 2014, S. 4f):

- ein Gründerteam mit kaufmännischem/kaufmännischer und technischem/technischer Leiter/Leiterin,
- eine Geschäftsidee mit Innovationscharakter und Marktpotenzial,
- ein Businessplan mit Produktbeschreibung, Geschäfts- und Führungssystem und Fünfjahresplanung,
- ein Gesamtfinanzierungskonzept, gute Umsatz- und Kapitalrendite für die nächsten drei bis fünf Jahren und die Exit-Möglichkeiten für einen BA (Kleinhückelskoten, 2002, S. 25f).

Die zwei wichtigsten finanziellen Motive für einen BA sind die Rendite und die Verkaufserlöse der Beteiligung.

3.1.1 Rendite

Aufgrund der hohen Unsicherheiten und der daraus ergebenden Risiken erwarten sich BA einen demensprechenden Return on Investment (ROI). Dieser bewegt sich

in einer Spanne von 30 bis 40 Prozent pro Jahr. Eine weitere Möglichkeit zur Absicherung der Illiquidität ist eine Prämie von ca. 10 Prozent im Vergleich zu einer typischen Aktienveranlagung. Die Gewinne, die beim Verkauf der Anteile erzielt werden können, werden mit einberechnet, da eine Dividendenauszahlung eher selten vorkommt (Baurek-Karlic et al., 2014, S. 4).

3.1.2 Exit-Strategie

Für einen BA ist das Lukrieren von Veräußerungserträgen eine Finanzierungsquelle für weitere Investitionen in andere Start-ups. Mit Hilfe des Ausstiegs wird das Portfolio eines BA verändert und erweitert (Geldmacher & Hölzle, 2002, S. 114).

Möglichkeiten bei einer offenen Beteiligung von fünf bis zehn Jahren sind daher der Börsengang, der Verkauf des Unternehmens (Trade Sale), Wandlungen im Unternehmen (Jud et al., 2013, S. 158), der reine Rückkauf der Beteiligung (Share Buy Back) oder die Liquidierung. Wenn es sich um eine stille Beteiligung handelt, sind die Exit-Bedingungen bereits im Vertrag geregelt. Ideal für den BA ist natürlich ein Börsengang oder ein Trade Sale. Dies sollte bereits bei Vertragsabschluss erkennbar sein und auch im Beteiligungsvertrag aufgenommen werden. Wenn das Risiko zu hoch ist, ist die stille Beteiligung der sicherere Weg (Geldmacher & Hölzle, 2002, S. 115-120).

3.2 Motive und Irrglauben der Unternehmer

3.2.1 Verbesserung der Eigenkapitalstruktur

Eigenkapital ist die Basis für den langfristigen, wirtschaftlichen Erfolg. Für die Gläubiger dient es als Sicherheit ihrer Forderungen und für die Unternehmen als flexibles Steuerungselement bei Investitionen und Abweichungen von Plandaten. Wenn Fremdkapital bei Kreditinstituten aufgenommen wird, ist die Eigenkapitalquote ein wichtiges Kriterium für das Rating (Geisel, 2004, S. 9).

3.2.2 Know-How und Unterstützung

Ein BA verfügt durch die geschäftlichen Erfahrungen eine vielfältigere Unternehmensperspektive und ein konzeptionelles, wie auch langfristiges Denken im Zusammenhang mit dem Wettbewerb und dem Markt. In der Phase vom Aufbau und der Entwicklung von Start-ups, sind die Fähigkeiten eines BA eine große Unterstützung für die Gründer. Im operativen Tagesgeschäft ist ein BA im Allgemeinen nicht tätig (Kleinhückelskoten, 2002, S. 18f). Im Vergleich zu einem typischen Venture-Capital-Investor, leistet der informelle Beteiligungsgeber – der BA – durch aktives Mitarbeiten (= Hands-on Involvement) einen höheren Mehrwert für die Entwicklung der Produkte und des Unternehmens (Mittendorfer, 2001, S. 47)

3.2.3 Irrglauben der Unternehmer

BA können nur in Kapitalgesellschaften investieren und nicht in Einzelunternehmen bzw. Gesellschaften bürgerlichen Rechts. Die Umgründung eines Unternehmens dauert mindestens drei Monate und ist mit immensen Kosten verbunden. BA investieren bevorzugt in Start-ups, in denen es Gründer/Gründerinnen gibt, die sich mit den kaufmännischen Aktivitäten auseinandersetzen. Die informellen Investoren/Investorinnen sind keine verantwortlichen Angestellten für das Marketing, Vertrieb, Finanzwesen, usw. (Kleinhückelskoten, 2002, S. 27-30).

Auch ist es ein Irrglaube, dass BA innerhalb von zwei Wochen große Summen investieren, wenn alle finanziellen Mittel der Unternehmen aufgebraucht wurden. Zwischen dem ersten Kontakt und dem Abschluss des Vertrages klafft eine Lücke von mindestens drei Monaten. Aus diesem Grund sollte ein BA nicht erst bei Engpässen informiert werden. Wenn es keinen Businessplan oder kein Businesskonzept gibt, an welche Grundsätze und Ziele sollte sich ein BA halten? Hier können die BA natürlich Unterstützung leisten, aber ein Geschäftsplan sollte für die Verhandlungen mit einem BA vorhanden sein (Kleinhückelskoten, 2002, S. 27-30). Weiters wurde bisher erforscht, dass Gründer/Gründerinnen motivierter und engagierter sind, wenn die Langzeitziele in viele Milestones unterteilt werden, welche Schritt für

Schritt erläutert und deklariert werden. Dies dient sowohl zur Kontrolle, unter anderem auch für den Investor/die Investorin, als auch zu rechtzeitigen Erkenntnis von Fehlentwicklungen (Foo, Ilies & Uy, 2015, S. 386)

Ein gewisses Maß an Selbstvertrauen für das eigene Start-up sollten die Gründer/Gründerinnen durchaus an den Tag legen, aber eine exzessive Werbung erhöht das Risiko, dass die BAs die Unternehmer/Unternehmerinnen als unglaubwürdig, naiv, falsch informiert oder unrealistisch ansehen. Ein Entrepreneur, der überzeugt ist, dass er keine Mitbewerber hat, versteht den eigenen Markt nicht. Bestimmte Schwächen zuzugeben zeigt von Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit in den Augen der Investoren/Investorinnen. BAs sind eher konservativ und erwarten sich eine Unternehmensbeschreibung, welche die Innovation und die eigene Meinung über das Projekt beinhalten. Wenn aus diesem Kontext Gemeinsamkeiten zwischen den BAs und den Gründern/Gründerinnen hervorgehen, sollten diese in der Beschreibung besonders zur Geltung gebracht werden (Ehrlich & Parhankangas, 2014, S. 560).

4 Grundlagen der Business-Angel-Netzwerke

4.1 Entwicklung der Business-Angel-Netzwerke

Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der BANs in Europa. Im Jahr 2013 waren 468 Netzwerke gelistet. Im Vergleich zum Jahr 2008 bedeutet dies einen Anstieg von ca. 35%. Großbritannien zählt in diesem Zusammenhang zu den Ländern, in welchen die Finanzierung von BA ein sehr hohes Wachstum im letzten Jahr aufweisen konnte - gefolgt von Spanien und Russland.

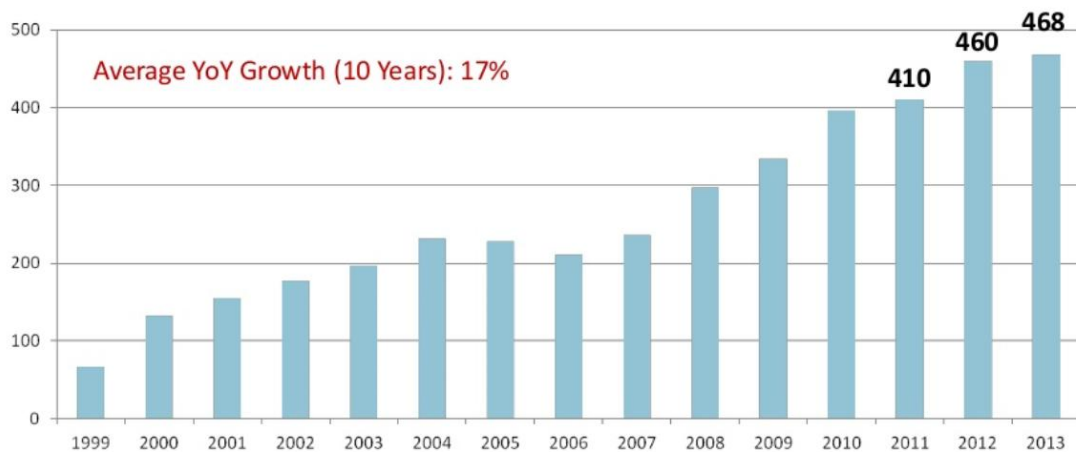


Abbildung 4: Entwicklung der BANs

Quelle: EBAN, 2014

Die Investitionen der BA haben sich um 8,7% auf 5,5 Billionen Euro in 2013 erhöht. Im Vergleich zu den gesamten Frühphasenfinanzierungsmöglichkeiten im europäischen Raum, machen die Investments der BA 73% aus. Im Informations- und Kommunikationssektor wurden 32% der gesamten Beteiligungen getätigt, gefolgt vom Biotechnologie- und Mobilsektor mit jeweils 10% (EBAN, 2014).

4.2 Serviceangebot der BANs und der Gründerzentren

Laut EBAN (2014) sind folgende BAN in Österreich gelistet:

- Austrian Angel Investors Association (aaia)
- Aws i2 Business Angels
- Angel Investment Club Oberösterreich
- Innet.Investorennetzwerk Tirol

AAIA – Austrian Angel Investor Association – handelt als Interessenvertreter für Investoren/Investorinnen, die sich an Jungunternehmen beteiligen möchten. Wie in der folgenden Grafik erkennbar, weisen sie ein breit gefächertes Portfolio auf. Von der Medienarbeit, über die Beratung und dem Mentoring für die Mitglieder, bis hin zur Verbesserung von gesetzlichen Bedingungen, ist das Netzwerk tätig (Austrian Angel Investors Association [AAIA], 2014).



Abbildung 5: Aufgabenbereiche von AAIA

Aws i2 Business Angels vermitteln Erst- und Zweitunden-Investments. Das Netzwerk dient zur Unterstützung der kapitalsuchenden Start-ups vor erstmaliger Kontaktierung mit den Investoren/Investorinnen – den BA – und zum Coaching für Verhandlungen (aws i2 – Business Angels, 2014).

Der Angel Investment Club Oberösterreich (AICO) ist eine Gruppe von Unternehmer/Unternehmerinnen, die „smart money“ (Finanzierung und Knowhow) und ihre Kontakte in oberösterreichische Start-ups, mit überdurchschnittlichem Wachstumspotential, investieren möchten. Die Beteiligung erfolgt durch die einzelnen Mitglieder, nicht durch AICO (Factbook, 2006).

Innet.Investorennetzwerk Tirol (innet) versucht die BA-Investitionen in Tirol zu erhöhen. Unternehmen mit Wachstums-, Kreativitäts- und Innovationspotential und kapitalstarke Investoren sollen zusammengeführt werden. Aufgrund einer Selektion der potentiellen Unternehmen, einer Erstprüfung des Geschäftsmodells, einer Überprüfung der Realisierbarkeit der Investition, einer Ermittlung der zusätzlichen öffentlichen Fördermittel und einer Kontaktaufnahme mit BA, die in Tiroler Wachstumsunternehmen investieren möchten, werden erfolgreiche Investments vermittelt (Investorennetzwerk Tirol [innet], 2014).

Das AplusB-Netzwerk besteht aus regionalen Gründungszentren in den Bundesländern Wien, Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburg, Tirol, Steiermark und Kärnten. Seit 2002 ist die Interessensvertretung, welche vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie gefördert wird, als Vermittler zwischen Academia und Business tätig. Das Ziel dieses Inkubatorennetzwerkes ist es, die Erfolgs- und Marktchancen der Start-ups aus verschiedensten Branchen deutlich zu erhöhen. Ihre Unterstützung beinhaltet eine intensive Betreuung durch die Berater der regionalen Gründerzentren. Sie helfen den Start-ups durch Vermittlung von Investoren, die Früh-, Gründungs- und Anschluss-Finanzierungen tätigen und Infrastruktur wird den Gründern zur Verfügung gestellt (Academia plus Business [AplusB], 2014).

5 Funktionen der BANs und Gründerzentren in Österreich und die Probleme mit BAs

In den folgenden Seiten werden bisher behandelten Themen der Arbeit durch eine empirische Forschung unterschützt. Die Autorin versucht die Forschungsfragen, neben der aus der Literatur gewonnenen Kenntnisse, mit Hilfe von Experteninterviews durch Personen von BANs und Inkubatorennetzwerke zu beantworten. Zudem werden die Vorgehensweisen der empirischen Forschung in diesem Kapitel aufgezeigt.

5.1 Vorgehensweisen der empirischen Forschung

Mit Hilfe der leitfadengestützten Experteninterviews hat die Autorin versucht, eine Verbindung von der Theorie zur Praxis zu legen und auch die Zusammenhänge der BANs und der Gründerzentren zu verdeutlichen. Der nachfolgende methodische Steckbrief zeigt die Vorgehensweise auf.

Erhebungsform	Leitfadengestützte Experteninterviews
Grundgesamtheit	Alle fachlichen Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen in BANs, Inkubatorennetzwerke, Start-up-Programmen auf Fachhochschulen und Universitäten, sowie in Investorenclubs.
Befragte Personen	Ausgewählte Experten, die einerseits Gründer/Gründerinnen dieser BA-bzw. Inkubatorenzentren sind, andererseits auch Geschäftsführer/Geschäftsführerinnen oder leitende Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen.
Erhebungsinstrument	Interviewleitfaden mit vier thematischen Kategorien
Befragungszeitraum	2. März 2015 bis 15. April 2015
Ort der Befragung	Es handelte sich ausschließlich um Telefoninterviews.
Stichprobengröße	Sechs Experten/Expertinnen
Auswertung	Inhaltsanalyse

Tabelle 1: methodischer Steckbrief

Quelle: Berger (2010), S. 132

Lt. Berger (2010, S. 128) handelt es sich bei qualitativen Interviews um mündliche, persönliche Befragungen, die in unterschiedlichen Ausprägungen abgehalten werden können. Die Vorteile reichen von offeneren, vertrauteren Gesprächsatmosphären bis hin zu detaillierteren Antworten der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen.

Ein leitfadengestütztes Interview sollte als qualitative Erhebungsform herangezogen werden, wenn bei der empirischen Forschung mehrere Themen behandelt werden, die durch die Untersuchung und nicht durch die Antworten des Interviewpartners/der Interviewpartnerin bestimmt werden. Ein weiterer Aspekt für das Leitfadeninterview ist die Erhebung von detaillierten Informationen. Diese Form der qualitativen Erhebung sollte nicht angewendet werden, wenn die Quantität im Vordergrund steht. Hier wird empfohlen auf standardisierte Befragungen zurückzugreifen (Gläser & Laudel, 2009, S. 111-116).

Der Leitfaden wird im Vorfeld aufgrund der gegebenen Problemstellungen erstellt und gleichzeitig in Themenblöcke eingeteilt. Während des Interviews werden zwischendurch weitere, nicht angeführte Fragen gestellt (Berger, 2010, S. 136).

Die Autorin verwendet für die vorliegende Forschungsarbeit die Methode des nicht standardisierten Interviews. Lt. Gläser & Laudel (2006, S. 39f) unterscheidet man zwischen voll-, halb- und nicht standardisierte Interviews. Bei einem vollstandardisiertem Interview sind die Antwortmöglichkeiten für alle Befragten gleich und es handelt sich um geschlossene Fragen. Bei dem halbstandardisiertem Interview werden die gestellten Fragen durch einen Fragenbogen standardisiert, aber es wird dem Interviewpartner/der Interviewpartnerin freigestellt, wie die einzelnen Fragen beantwortet werden. Bei einem nicht standardisierten Interview unterteilt man wiederum in Leitfadeninterviews, welche Fragen enthalten, die von jedem einzelnen Befragten/jeder einzelnen Befragten beantwortet werden müssen, sowie in offene und narrative Interviews. Bei den offenen Befragungen werden nur die Themen aufgelistet und die Fragestellung wird nicht angeführt. Durch eine komplexe Fragestellung, die eine ausführliche Antwort des/der Interviewten erwartet, wird das narrative Interview eingeleitet.

Für die Auswertung der Interviews wurde die qualitative Inhaltsanalyse gewählt. Das vorhandene Textmaterial, welches durch die Transkription der Telefoninterviews

entstand, wird soweit reduziert, um eine ausreichende Beantwortung der Forschungsfrage zu gewährleisten (Berger, 2010, S. 140).

5.1.1 Auswahl der Experten und Expertinnen

Durch das Vorhandensein von spezialisiertem und detailliertem Wissen zeichnet sich eine Person als Experte/Expertin aus. Es handelt sich hierbei nicht um ein umfassendes Allgemeinwissen sondern um ein klar definiertes Wissensgebiet. Diesem Bezugsrahmen ist sich der Experte/die Expertin auch bewusst, wenn er/sie Interviews und Aussagen zu diesem Gebiet gibt (Niederberger & Wassermann, 2015, S. 51f).

Name	Unternehmen	Position
Dr. Irene Fialka	INiTs Universitäres Gründerservice Wien GmbH	CEO
Dr. Bernd Litzka	Aws i2 Business Angels Austria	Geschäftsführer
Dipl.oec. Selma Prodanovic	Austrian Angel Investor Association	Geschäftsführerin
Mag. Markus Setschnagg	build! Gründerzentrum Kärnten GmbH	Fachlicher Berater und Coach von Gründerteams
Dr. Gerold Weisz	FH OÖ Studienbetriebs GmbH – Transferzentrum für Unternehmensgründung	Vorstand
Ing. Mag. Emmerich Wutschek	Science Park Graz GmbH	Geschäftsführer

5.1.2 Beschreibung des Interviewleitfadens

Die Interviews wurden ausschließlich telefonisch abgehalten und mit Hilfe von Android-Applications aufgezeichnet und anschließend transkribiert. Die Dauer der Expertenbefragungen variierte zwischen 18 und 49 Minuten.

Der Leitfaden wurde in vier Kategorien unterteilt:

1. Entwicklung des Netzwerkes
2. Leistungen für BAs
3. Leistungen für Start-ups
4. Ziele und Planung der Netzwerke für die nächsten fünf Jahre

Die erste Kategorie beinhaltet unter anderem die Einführung des Interviewpartners/der Interviewpartnerin in das Thema der Forschungsarbeit. Zudem wurde vor allem auf die Entwicklung des Netzwerkes seit der Gründung und auf den Werdegang des Experten/der Expertin Wert gelegt.

Der folgende Themenblock betrifft die Leistungen, Voraussetzungen und Probleme der BAs. Hierzu wurden folgende Fragen gestellt:

- Wie läuft der Anmeldeprozess der BAs in Ihrem Netzwerk ab?
- Welche Voraussetzungen müssen seitens dem BA gegeben sein?
- Welche Unterstützungsleistungen bieten Sie den BAs?
- Welche Bedeutung hat ein Match für Ihr Netzwerk?
- Welche Probleme können mit den Privatinvestoren auftreten?
- Welcher Bindung unterliegt der BA zu dem Netzwerk?

Auch die Finanzierung des Netzwerkes wurde im Zuge der Experteninterviews erörtert.

Der dritte Themenblock umfasst folgende Fragen:

- Welche Schritte muss ein Start-up bei Ihnen durchlaufen, sodass eine Kontaktaufnahme mit den Privatinvestoren zustande kommen kann?
- Welche Unterstützungsleistungen können Sie den Gründerteams bieten?

Im letzten Punkt wurde erfragt, wie der Erfolg des Netzwerkes definiert wird. Die kurz- und längerfristigen Ziele (bis zu 5 Jahren) bildeten die Abschlusssausagen der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen.

5.2 Auswertung der geführten Interviews

In diesem Bereich werden die durch die Interviews gewonnen Erkenntnisse erläutert. Die Aussagen der Experten/Expertinnen werden analysiert und gegenübergestellt.

5.2.1 Analyse des Themenblocks 1

Diese Kategorie befasst sich wie oben erwähnt mit der Einführung des Interviews, der Entstehung der Netzwerke und die Werdegänge der Befragten. Aus diesen Beschreibungen geht hervor, dass es sich bei den Befragten um Experten/Expertinnen handelt.

Die AAIA - Austrian Angel Investor Association – wurde im Oktober 2012 von Frau Mag. Selma Prodanovic und Frau Mag. Stefanie Pingitzer in Wien gegründet um die BA-Szene in Österreich sichtbarer und größer zu machen. Frau Prodanovic hat zuvor sehr viel mit Start-ups gearbeitet und insgesamt auch 300 betreut. Hieraus konnte sie erkennen, dass es nach erfolgreichem ersten Beginn zu wenige Möglichkeiten für weitere Finanzierungen gibt.

Herr Dr. Gerold Weisz hat vor drei Jahren in Zusammenarbeit mit der Johannes-Kepler Universität die FH OÖ Studienbetriebs GmbH, ein Transferzentrum für Unternehmensgründung, ins Leben gerufen. Es handelt sich um eine Plattform, auf dieser sich die Start-ups unterschiedlicher Hochschulen des Raumes Linz, wie die FH OÖ, Universität Linz und die Kunstuniversität Linz, vernetzen können. Herr Weisz ist seit 2007 bei der FH OÖ tätig und für die Unterstützung der Start-ups verantwortlich. Durch seine Tätigkeit bei der FH OÖ wusste er, dass genügend Bedarf von Jungunternehmen gegeben ist. Eines der populärsten Start-ups der FH OÖ Studienbetriebs GmbH ist die Smartphone-Application „runtastic“.

Der Science Park Graz Investmentclub wurde 2002 gegründet und einer der verantwortlichen Geschäftsführer ist Herr Mag. Emmerich Wutschek. Die Zielgruppe für den jährlichen Ideenwettbewerb sind die Absolventen/Absolventinnen und das Lehrpersonal der drei Grazer Universitäten. Der Wettbewerb dient dazu, dass die potentiellen Gründer/Gründerinnen ihre Start-up-Ideen einsenden können. Der Investmentclub ist Teil eines großen Netzwerkes, in dem die Wirtschaftskammer Österreich, das Technologietransferzentrum, der Alumni-Verein und diverse Universitäten beteiligt sind. Im April 2015 wurden ca. 100 Einsendungen gezählt.

Aufgrund eines zweiten Studienwegs von Frau Dr. Irene Fialka besuchte sie die Lehrveranstaltung „Business Plan schreiben“, welche von INiTS abgehalten wurden. So gelangte sie zu dem Inkubatorennetzwerk in Wien. Derzeit werden 170 Start-ups betreut und die Abkürzung steht für Innovation into Business.

2002 wurde auch build! auf Basis der persönlichen Kontakte und der bereits bestehenden Netzwerke in Österreich, wie die AAIA, gegründet. Es werden die Start-ups aus dem Raum Kärnten und Umgebung betreut. Die BAs müssen nicht bedingt aus dem Bundesland kommen, aber es ist ein klarer Vorteil für beide Parteien, wenn sie im selben räumlichen Umfeld tätig sind.

Das erste BAN wurde von der Bürgesbank 1997 gegründet – die i2 Business Angel Austria Börse. I2 steht für Ideen mal Investment. Bis zur Wirtschaftskrise 2008/2009 konnte das BAN gute Ergebnisse verzeichnen, dann kam es zu einem Einbruch im BA-Geschäft. Herr Dr. Litzka hat 2007 die i2 als Programmmanager neu übernommen und neu ausgerichtet. Die Mitgliederqualität wurde stark verbessert. Die i2 hat unter anderem die AAIA beim Aufbau ihres Clubs stark unterstützt.

Alle Experten/Expertinnen haben angegeben, dass sie mit den anderen österreichischen BANs und Gründerzentren stark zusammenarbeiten.

5.2.2 Analyse des Themenblocks 2

Wie sich die Leistungen für die BAs von den Netzwerken, von jenen der Gründerzentren unterscheiden, wird im folgenden Block analysiert.

5.2.2.1 Anmeldeprozess der BAs

Der Anmeldeprozess bei den zwei BANs, der AAIA und der i2 BA Börse unterscheidet sich dadurch, dass dieser Vorgang bei der i2 nach einem internationalen Standard abläuft. Wenn sich ein Privatinvestor/eine Privatinvestorin meldet, wird dieser/diese von den Experten/Expertinnen der aws durchleuchtet. Die aws agiert unter anderem als Bank und somit können Recherchen über das Vermögen der potentiellen Investoren/Investorinnen im Vorhinein durchgeführt werden. Bei negativer Vergangenheit kann die i2 bereits zu Beginn einen Ausschluss aus dem Netzwerk veranlassen. Nach erster Überprüfung kommt es zu einem persönlichen Gespräch mit dem Investor/der Investorin. Bei beiden Netzwerken stoßen die Mitglieder über die Weiterempfehlung von bereits vorhandenen Netzwerkteilnehmern/Netzwerkteilnehmerinnen hinzu.

Die BAs bei der AAIA entscheiden nach einem Schnuppertag, ob sie Teil des Netzwerkes werden wollen. Durch ein ausgefülltes Formular überprüft die AAIA, ob eine Mitgliedschaft möglich ist.

Für die Gründerzentren ist aufgrund der überschaubaren Anzahl von BAs in Österreich kein Anmeldeprozess der Privatinvestoren/Privatinvestorinnen notwendig. Da es sich nicht um organisierte BANs handelt, ist die Abwicklung der BAs nicht die Hauptaufgabe dieser Inkubatorennetzwerke. Die Vermittlung, die Bekanntmachung, die erste Kontaktherstellung und die Bereitstellung der Informationen für beide Parteien sind die Kernpunkte der Aufgaben von den Gründerzentren.

5.2.2.2 Voraussetzungen der BAs

Um als BA in ein Netzwerk aufgenommen zu werden, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden. Diese variieren natürlich sehr stark von den BANs zu den Gründerzentren.

Bei den AplusB-Zentren, wie INiTS, build! Und Science Park Graz belaufen sich die Voraussetzungen der BAs im Wesentlichen auf den finanziellen Hintergrund, aber auch die vorhandenen Erfahrungen, die diese Privatinvestoren/Privatinvestorinnen mitbringen, sind wichtige Gründe für die Weiterleitung der Gründungsideen an die

BAs. „Der BA sollte einen gewissen Mehrwert bieten“, betonte der Experte der FH OÖ Studienbeitrags GmbH. Für einen BA selbst ist, laut Herrn Setschnagg, das persönliche Interessensgebiet wichtig und folglich auch für das Gründerzentrum, wenn es um die Vermittlung von Projekten geht. Der Investor/die Investorin muss natürlich auch bereit sein in das Gebiet weiter zu investieren.

Herr Weisz erwähnte, dass für die erste Finanzierungsrunde Investments von 50.000-100.000 Euro getätigt werden. Es stehen für das Start-up nicht ausschließlich die finanziellen Beteiligungen im Vordergrund, sondern das Know-How, welches die BAs in verschiedenen fachlichen und organisatorischen Bereichen mitbringen können, wie beispielsweise die Unterstützung beim Aufbau einer richtigen Kostenrechnung, strategische Planungen und die Suche für weitere Investoren. Der build!-Experte fügte noch hinzu, dass die Berufserfahrung eines BA enorm wichtig ist und auch sehr geschätzt wird.

Herr Wutschek ergänzte, dass für den finanziellen Part die Gründer/Gründerinnen einen Business Plan vorlegen, in dem sie beschreiben, wie viel Geld sie für die zukünftigen Aktionen brauchen. Wofür das Geld verwendet wird, unterscheidet sich von Unternehmen zu Unternehmen. Für neue Qualitätssicherungsprojekte, Flüge für Marktrealisierungen im Ausland, Anwälte, usw. ist die finanzielle Unterstützung der BAs bedeutend. Es gibt natürlich auch die Möglichkeit eines BA-Konsortiums. Hier schließen sich mehrere Angels zusammen um sich gemeinsam an einem Projekt zu beteiligen.

Um in die beiden BANs aufgenommen zu werden, werden die BAs einer genauen Überprüfung unterzogen, damit das Netzwerk sicherstellen kann, dass es sich nicht um Berater/Beraterinnen handelt, oder um Personen die keine Investitionsmotivation aufweisen. Geld ist hier eine wichtige Voraussetzung, aber nicht die einzige. Hr. Litzka drückte dies in Zahlen wie folgt aus: Investoren/Investorinnen sollten bereit sein, ca. 300.000€ in den nächsten drei Jahren zu investieren, ohne dass die Gefahr besteht, dass sie insolvent werden. Ein freies Vermögen über 1 Mio. EUR ist bei der Vergabe von Risikokapital von Vorteil. Der Investor/die Investorin würde auch aufgenommen werden, wenn „nur“ ein Kapital von 500.000€ vorhanden ist.

Schlussendlich obliegt es dem Geldgeber/der Geldgeberin, welche Summe er/sie bereit ist, zu investieren.

Zweite wesentliche Voraussetzung, die Hr. Litzka erwähnte, ist das Verständnis über die Beteiligung als BA. Wenn der Investor/die Investorin der Meinung ist, dass es sich bei diesem Investment um eine sichere Geldanlage handelt, wird ihnen verdeutlicht, dass sie als unternehmerische Investoren/Investorinnen tätig sind. Diese Geldanlage ist hochriskant und verpflichtet des Weiteren zu einer Tätigkeit als Unternehmer im Start-up.

5.2.2.3 Unterstützungs- und Vermittlungsleistungen der Netzwerke für die BAs

Da nahezu alle BANs und Gründerzentren unterschiedliche Leistungen anbieten, werden diese folgend genauer erläutert.

Fr. Prodanovic unterteilt, dass die AAIA ausschließlich Leistungen für die BAs erbringt. Die Austauschmöglichkeiten der Investoren/Investorinnen steht an erster Stelle der Vorteile des Netzwerkes. Vertrauen wird aufgebaut, um es den Angels leichter zu machen, über Fehler und Probleme untereinander zu diskutieren. Zusätzlich werden Workshops und monatliche Treffen angeboten. Jeder Geldgeber/jede Geldgeberin erhält die potentiellen Deals aufgelistet. Start-ups haben die Möglichkeit die Projekte per Mail an die AAIA zu senden, welche innerhalb des Netzwerkes übermittelt werden. Das BAN ist nicht als Vermittler tätig, sondern es werden ausschließlich die Informationen weitergeleitet. Bei Interesse eines BAs erfolgt eine direkte Kontaktaufnahme mit dem Start-up durch den Investor/die Investorin. Zusätzlich wird ein Co-Working-Space angeboten. Dieser wird von den BAs für die Vorstellung der Start-ups, in welche sie bevorzugt investieren möchten, genutzt. Auch die Suche nach Co-Investoren wird durch dieses Angebot erleichtert.

In der i2 BA Börse werden sogenannte Angel-Catching Veranstaltungen abgehalten, zu dieser nur Start-ups einer bestimmten Branche eingeladen werden. Zudem werden ausschließlich BAs informiert, die dieses Brancheninteresse teilen. Durch das detaillierte Profil, welches Background-Informationen, Präferenzen, Region, Investitionsphase und Vorgehensweise jedes Investors/jeder Investorin beinhaltet, können spezifische Einladungen ausgesendet werden. Es wird auch ein laufendes

Matching, das sich an der Anzahl der eingehenden Projekte orientiert, und ein Quartalsmeeting abgehalten. In diesen Veranstaltungen stellt die i2 die Start-ups vor. Neben den klassischen Erstrunden-Finanzierungen werden im Rahmen dieser Investorenmeetings auch Projekte für Folgerunden-Finanzierungen präsentiert.

Herr Litzka verdeutlicht auch die Zusammenarbeit mit den 65 Netzwerkpartnern, wie Banken, Gründerservices der Jungen Wirtschaft, Steuerberater, Rechtsanwälte, FHs, Universitäten, HTLs und die AplusB-Zentren. Es werden von der i2 Investor-Lounges abgehalten und die BAs zu den Netzwerkpartnern mitgenommen, um die Gründerprojekte zu begutachten. Pro Jahr gelangen ca. 500 bis 600 Projektanfragen bei der i2 ein, davon betrifft ein kleiner Prozentsatz die AplusB-Zentren und der wesentliche Anteil kommt von den Netzwerkpartnern.

Im Gegensatz zu der AAIA werden die Start-up-Projekte von der i2 bzw. der aws einer technisch-wirtschaftlichen Analyse unterzogen. Werden die Annahmen vom Unternehmen schlüssig dargestellt, wird ein Investment Angebot von der i2 erstellt. Dies ist ein Gutachten, welches an die Investoren/Investorinnen, mit einer Rückmeldefrist von einer Woche, versendet wird. Bei Interesse der Angels, wird der persönliche Kontakt hergestellt und sie können bei den Verhandlungen teilnehmen. Das Ergebnis der Arbeit der i2 zeigt sich durch Interessensbekundungen von allen Projekten und ein Viertel bzw. ein Drittel hiervon erhält auch einen Abschluss mit einem Investor/einer Investorin.

Der Unterschied der BANs und der Gründerzentren liegt, laut Herrn Litzka, genau in diesem Punkt. Die AplusB-Zentren vertreten sehr stark die Interessen der Jungunternehmen und somit ist ein Streit mit den Angels nicht immer vermeidbar. Die AAIA hingegen ist die Gegenpartei und kämpft ausschließlich für die BAs. Weiters hat Herr Litzka verdeutlicht, dass es sich bei i2 um „typische Market-Maker“ handelt und ein Match durch Angebot und Nachfrage entsteht.

Wie bereits erwähnt, unterstützen die Inkubatorennetzwerke die Start-ups. Jedoch werden im Rahmen der Investorensuche Leistungen für die BAs erbracht. Laut dem Experten der FH Studienbetriebs GmbH sind durch den persönlichen Kontakt mit der überschaubaren Anzahl an Angels, genügend Informationen über die Interessen der potentiellen Privatinvestoren/Privatinvestorinnen vorhanden, um ihnen die

ausgereiften Gründerprojekte vorzuschlagen. Laut Herrn Wutschek ist eine Hauptleistung, die Start-ups so weit zu trainieren und zu unterstützen, sodass sie die Erwartungen der BAs erfüllen können. Durch erstmalige direkte Kontaktherstellung von build! mit dem Investor/der Investorin, erfährt das Netzwerk die notwendigen Informationen über die Vorlieben der BAs. Hier werden Kontaktprofile angelegt, unter anderem auch von INiTS, um folglich das richtige Team zum richtigen BA zu bringen. Die Kontaktaufnahme mit den Jungunternehmern/Jungunternehmerinnen erfolgt entweder auf dem direkten Weg, per Mail oder persönlich, oder im Zuge von Veranstaltungen, wo die Start-ups Ihre Unternehmen vorstellen. Bei der zweiten Möglichkeit treffen sich beide Parteien vor Ort.

Um den BAs die Suche nach den richtigen Projekten zu erleichtern, werden ihnen die nötigen Informationen über die Gründerprojekte bereitgestellt. Laut Frau Fialka ist eine dieser Veranstaltungen der Demo Day, welcher am Ende eines 100-tägigen-Camps abgehalten wird. Je nachdem welche Start-ups an diesem Tag präsentiert werden, werden bestimmte Investoren/Investorinnen eingeladen. Der vom Science Park Graz gegründete Investmentclub präsentiert ein bis zwei Mal im Jahr die Start-up Projekte, welche in die Wachstumsphase gelangen und weitere Finanzierungen benötigen. Im Zuge dieses Clubs erhält jedes Jungunternehmen ein Forum und somit bietet sich die Möglichkeit über die Markterfahrungen zu schreiben und gleichzeitig 50 bis 60 BAs anzusprechen und den Kontakt herzustellen.

Die hohe Qualität der zukünftigen möglichen Deals und die Kontrolle des Inkubators sind Pluspunkte von INiTS, build!, Sciencepark Graz und FH Studienbetriebs GmbH. „Wenn die Start-ups unser Netzwerk verlassen, sind bereits einige Voraussetzungen, wie die Kunden und Mitarbeiter geklärt“, verdeutlichte Herr Weisz im Interview.

Nachdem die Vermittlung abgeschlossen ist, sind die Gründerzentren nicht mehr aktiv im Prozess über die Verhandlungen dabei.

5.2.2.4 Bedeutung eines Match

Herr Setschnagg hebt hervor, dass ein Match vor allem ein Imagegewinn für build! ist. Denn es geht darum, dass das Start-up einen Investor/eine Investorin findet und

somit den nächsten Schritt machen kann. Bei build! handelt es sich um eine Förder-einrichtung und es entsteht bei einem Match kein finanzieller Vorteil.

Auch Herr Wutschek stimmt den Anmerkungen von Herrn Setschnagg zu und ergänzte, dass auch denkbar wäre, dass zukünftig mehr Angels von Deutschland kommen. Österreich sei noch ein Entwicklungsland, wenn es um Risikofinanzierung geht. „Das schwierigste ist immer die Gewinnung des ersten Investors“, erwähnte Frau Fialka. Ist diese Hürde überwunden, hilft der BA bei der Suche nach weiteren Investoren/Investorinnen mit. Dieser erste Angel verleiht bereits Glaubwürdigkeit. Nicht jeder Investor/jede Investorin geht eine Beteiligung mit der Absicht auf einen Exit ein. Es gibt auch BAs, dessen Motivation der Aufbau eines guten Unternehmens ist. Die Investitionsform wird im Beteiligungsvertrag geregelt.

Dass das gesamte BAN – die AAIA – keinen Sinn macht, wenn keine Start-ups finanziert werden, strich Frau Prodanovic im Interview hervor. Das Netzwerk ist für die Mitglieder – die BAs – gegründet worden, damit sie die Möglichkeit zur Vernetzung haben und folglich gute Investments machen können.

Herr Litzka ist mit der i2 dafür verantwortlich, Marktversagen auszugleichen, Fehlentwicklungen und Marktdissonanzen rechtzeitig zu erkennen und auch gegenzusteuern. Ohne Netzwerke wie die i2 würden Kartelle entstehen. Dies bedeutet, dass es Preisabsprachen zwischen den Investoren/Investorinnen geben würde. Kartelle entstehen durch die Investmentclubs, wie der AAIA. Laut dem Experten wird es demnächst auch zwei oder drei weitere dieser Clubs geben.

5.2.2.5 Probleme mit den BAs

Die Aussage von Herrn Weisz betreffend der Frage, welche Probleme mit BAs auftreten können: „Mit den BAs gibt es eigentlich nur Probleme, vor allem mit den oberösterreichischen BAs“. Wenn es zur rechtskräftigen Unterschrift am Beteiligungsvertrag kommt, meldet sich der BA nicht mehr. Weiters rechnet der oberösterreichische Investor/die oberösterreichische Investorin zügig mit Rückflüssen und stellt Vergleiche mit Investmentmöglichkeiten wie Immobilien, Aktien, Anleihen usw. Bei einem Start-up kann man erst von Rückflüssen ab einem Zeitraum von ca. fünf Jahren sprechen. Die hohen Erwartungen wirken sich negativ auf die BA-Szene aus.

Die BAs sollten vor allem kein lang erspartes Geld in Start-ups investieren. Bei diesem Risikokapital sollte es sich um Spielgeld handeln.

Für die INiTS ist es natürlich ein Problem, wenn der BA vor der Vertragsunterfertigung die Beziehung bereits beendet, oder nach nur einer sehr kurzen Verweildauer den Vertrag. Wenn das Start-up nicht erfolgreich ist, verliert das Netzwerk einen Teil der Förderungen, genauer gesagt, das Erfolgshonorar. Die Geldleistungen der INiTS teilen sich in einen verlorenen Zuschuss, welcher juristisch betrachtet ein Zuschuss ist, der nicht mehr zurückgezahlt wird, und in das Erfolgshonorar auf. Wenn das Start-up erfolgreich ist, dann bekommt das Netzwerk in den nächsten drei bis fünf Jahren wieder einen Teil dieser Förderung zurück.

Probleme für das Netzwerk treten laut den Experten/Expertinnen von build!; Science Park Graz und AAIA betreffend der Handlungen der Investoren/Investorinnen nicht auf, da sie generell nur für die Vermittlung tätig sind. Die Probleme für den perfekten Match liegen laut dem Experten des Science Park Graz an den nicht zielgruppenorientierten Versendungen von Einladungen zu Clubtreffen. Es herrscht noch Nachholbedarf in diesem Zusammenhang, da es bisher auf Zufall basiert, dass sich die richtigen Investoren/Investoren angesprochen fühlen bei den Einladungen.

Ob es zu einem Vertrag kommt, liegt laut Herrn Wutschek ausschließlich an den beiden Parteien. Wenn es zu keiner Unterfertigung des Beteiligungsvertrages kommt, kann es vorkommen, dass das Geschäftsmodell nicht gepasst hat, die Chemie nicht gestimmt hat oder der Zeitpunkt ungünstig war. Frau Filaka hat zu diesem Thema noch Glück, Feingefühl und Geduld angeführt. Probleme treten zumeist auf der Kommunikationsebene und durch Zeitverlust auf, denn „ein früheres Nein, ist besser als späteres“, laut der Expertin. Der Zeitaufwand für das Fundraising ist sehr hoch.

Ein generelles Problem der BA-Szene ist laut Herrn Wutschek die Lücke, welche zwischen den VCs und den BAs klafft. Die Fonds investieren deutlich mehr Geld als die BAs. Die Finanzierungslücke von 250.000 Euro bei den Privatinvestoren/Privatinvestorinnen und 500.000 Euro bei den VCs sollte durch die BAs noch geschlossen werden. Dies funktioniert auf zwei Ebenen: einerseits sollten sie bereit sein, Geld zu investieren, weil das Projekt Potential aufweist und die Chemie muss stimmen.

Bei dem BAN AAIA hat die Expertin angemerkt, dass durch die fehlende Vermittlungstätigkeit des Netzwerkes auch zu keinen Problemen betreffend den Abschlüssen zwischen den Investoren/Investorinnen kommt. Das einzige Problem das auftreten kann, ist wenn sich Berater ins Netzwerk schleichen. Dem letzten Aspekt kann Herr Litzka zustimmen. Die BAs in der i2 sind sehr zufrieden und es gibt im Wesentlichen auch keine Streitigkeiten. Wenn die i2 BAs verliert, dann oftmals aus dem Grund, da die Investoren/Investorinnen bereits vier oder mehr Investments getätigt haben und somit entweder kein Geld mehr für neue Start-ups haben, oder auch keine Zeit mehr. Mehr als vier oder fünf Investitionen schließt ein BA nur selten ab. Wenn das Jungunternehmen nicht erfolgreich war, oder der BA einen guten Exit erzielt hat, kommen die Geldgeber/Geldgeberinnen auch nach zwei bis drei Jahren wieder zurück ins Netzwerk.

Ein allgemeines Problem, mit welchem jedes Netzwerk, nicht nur BAN, zu kämpfen haben hat Frau Prodanovic im Interview erläutert. Die Voraussetzungen für ein funktionierendes Netzwerk sind aktive Beteiligte und engagierte Personen. Das bedeutet man muss als Gründer/Gründerin das Netzwerk bewegen, sodass der passive Teil nicht die Oberhand gewinnt. „Je engagierter die Leute, desto mehr können sie vom Netzwerk profitieren“.

5.2.2.6 Bindung der Investoren/Investorinnen an das Netzwerk?

Die BAs sind bei der i2 und bei der AAIA durch eine Mitgliedschaft an das Netzwerk gebunden. Diese zwei Netzwerke unterscheiden sich deutlich durch die Art der Bindung. Bei der i2 wird ein Vertrag aufgesetzt, in dem geregelt wird, dass die vom Netzwerk zur Verfügung gestellten Unterlagen vertraulich zu behandeln sind. Dies bedeutet, dass eine Weiterleitung verboten ist. Der BA unterliegt einem Code of Conduct, dieser die Vertrauensverpflichtungen regelt. In diesem Vertrag wird auch festgehalten, dass der BA als Investor/Investorin tätig ist und nicht als Berater. Neben der Verpflichtungen gegenüber dem Netzwerk sind dem Mitgliedschaftsvertrag auch die Geschäftsbedingungen gegenüber den Star-ups geregelt. Der potentielle BA darf den Business Plan von einem Jungunternehmen nicht an andere Teams weiterleiten und auf diese Art und Weise die Idee verwirklichen. Die Mitgliedschaft ist kostenlos im Gegensatz zur AAIA.

Die Mitgliedschaft kostet 550€ pro Jahr für Privatinvestoren/Privatinvestorinnen und für Stiftungen, Fonds und Firmen beträgt der jährliche Beitrag 2.500 €.

Da die Gründerzentren im Grunde kein Netzwerk für die BAs sind, werden auch keine Mitgliedschaftsbeiträge verrechnet. Es handelt sich um ein „loses“ Netzwerk laut Herrn Setschnagg. Die Inkubatorennetzwerke wissen die Interessensgebiete der Investoren/Investorinnen und erstellen die Einladungen zu den Veranstaltungen, aber eine Bindung seitens des BAs an das Netzwerk ist nicht vorhanden.

5.2.2.7 Finanzierung der Netzwerke

Wie bereits im Kapitel „Bindung der BAs an das Netzwerk“ erwähnt, finanziert sich die AAIA durch die jährlichen Mitgliederbeiträge. Bei der FH OÖ Studienbetriebs GmbH und beim Science Park Graz gibt es derzeit noch keine verpflichtenden Geldleistungen seitens der Mitglieder. Herr Weisz ist gegen einen Mitgliedschaftsbeitrag, da die Start-ups in den Anfangsphasen noch keinen Cash Flow erwirtschaften und somit keine Bezahlung der Beiträge möglich wäre. Im Netzwerk sind jedoch Partner, wie die Sparkasse, Steuerberater- und Rechtsanwaltskanzleien, die einen festgelegten Betrag zahlen um Teil des Netzwerkes zu sein. Der Science Park Graz finanziert sich durch die öffentlichen Mittel und wartet zuerst ein paar Jahre bevor Mitgliedsbeiträge in geringer Höhe verlangt werden. Die Start-ups sollten gerne Teil des Netzwerkes sein.

Herr Litzka hat den möglichen Interessenskonflikt bei der Finanzierung von Beiträgen durch die BAs hervorgehoben. Das BAN ist ein Förderprogramm der AWS und bei verpflichtender finanzieller Mitgliedschaft würden die Investoren/Investorinnen „gute Deals“ verlangen. Die Folge wäre für die i2, dass sie versuchen würde, den BAs möglichst günstige Deals mit Start-ups zu beschaffen. Hierbei kämen die Jungunternehmen zu Schaden. Wenn ein Investor/eine Investorin versucht das BAN unter Druck zu setzen, kann sich die i2 mit gutem Gewissen raushalten, den das Netzwerk ist nicht von den BAs abhängig. Die zwei Parteien sollen ihre Entscheidung ohne Einflüsse von Dritten treffen. Auch für die zukünftige Zusammenarbeit ist es wichtig, dass die Chemie stimmt und dies setzt ein natürliches Auftreten von beiden

Seiten voraus. Verstößt ein BA gegen die guten Sitten, wird er gemahnt und die Mitgliedschaft schlussendlich auch beendet.

5.2.3 Analyse des Themenblocks 3

Die vorletzte Kategorie umfasst die Voraussetzungen und Schritte, die ein Jungunternehmen durchlaufen muss um die Unterstützung von den Netzwerken zu erlangen. Welchen Beitrag die Gründerzentren und BAN liefern, um die Start-ups gut zu betreuen wird in einer weiteren Unterkategorie erläutert.

5.2.3.1 Anmeldeprozess der Start-ups

Da die Unterstützung der Start-ups eine der Hauptleistungen von den Gründerzentren ist, wird mit der Analyse der Schritte für die Aufnahme in die Netzwerke: build!, FH OÖ Studienbeitrags GmbH, INiTS und Science Park Graz begonnen.

Laut dem Experten der FH OÖ Studienbeitrags GmbH gibt es keinen aufwendigen Aufnahmeprozess von den Gründern/Gründerinnen. Es wird die Idee genauer betrachtet und analysiert, ob diese Potential für ein Unternehmen ist. Die ersten Schritte laufen meist formlos ab.

Im Gegenzug bei build! müssen die Start-ups ein sehr aufwendiges Aufnahmeverfahren durchlaufen, damit sie Teil des Netzwerkes werden. Wenn die Gründer/Gründerinnen zu build! kommen wird wie bei der FH OÖ Studienbeitrags GmbH, die Idee präsentiert und vom Gründerzentrum beurteilt. Wenn diese Art von Unternehmen bereits vorhanden ist, muss die Idee nicht sofort verworfen werden, denn sie kann in anderer Art und Weise umgesetzt werden. Die Mitarbeiter des Gründungszentrums bereiten die Start-ups auf die Kommission vor, welche schlussendlich über die Aufnahme in das Netzwerk entscheidet.

Ein Ideenwettbewerb wird ausschließlich vom Science Park Graz veranstaltet. Dieser dient unter anderem als Information, damit die Bevölkerung weiß, welche Leistungen das Gründungszentrum erbringt. Durch die Teilnahme an dem Wettbewerb, ist bereits erkennbar, wer Interesse zeigt und welche Ideen Potential für ein Start-

up aufweisen. Dies ist der Weg, wie der Science Park Graz zu Gründern/Gründerinnen gelangt. Bei den Einrichtungen, welche bereits im Themenblock 1 erläutert wurden, werden auch Kurzvorträge gehalten um die Leute auf das Gründungszentrum aufmerksam zu machen. Der Landesrat in der Steiermark hat diesbezüglich immer ein offenes Ohr. Nach diesem Wettbewerb gibt es einen persönlichen Termin mit den Gründern/Gründerinnen. Voraussetzungen für die Geschäftsidee sind vor allem Innovation und ein offener Markt. Dies bedeutet, dass es die Möglichkeit auf einen Investor/eine Investorin gibt. Nachdem der zuständige Gründerberater/die zuständige Gründerberaterin beschlossen hat, dass diese beiden Gegebenheiten erfüllt sind, beginnt das Training für den Expertenrat. Dies ist vergleichbar mit der Kommission bei build!. Der Rat wird drei Mal jährlich in den Räumlichkeiten des Science Park Graz abgehalten und ist unabhängig vom Gründerzentrum. Es werden durch die Mitglieder des Expertenrates nur Empfehlungen ausgesprochen. Der Aufsichtsrat entscheidet am Ende über die Aufnahme in das Netzwerk.

INiTS hält sich bei den Aufnahmeprozessen an die Vorgaben vom Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie. Es handelt sich um die AplusB-Vorschriften. Der Fokus bei der Aufnahme liegt deutlich bei den Akademikern/Akademikerinnen und, wie bereits beim vorherigen Netzwerk erwähnt, bei der Innovation. „Wir dürfen keine Copy Cats fördern“, erläuterte Frau Fialka im Interview. Es handelt sich hierbei um Projekte, die bereits in anderen Ländern existieren. Neben der Innovation ist die Wachstumsorientierung, die Think Big-Strategie, ein weiteres Kriterium für deine Gründungsidee. Für die Anmeldung eines Start-ups ist ein ausgefülltes Online-Formular notwendig, welches auf einer gesicherten Datenleitung abrufbar ist. In diesem Schritt erfolgt zugleich die Vorstellung der Geschäftsidee. Nach Überprüfung der eingegangenen Anmeldungen, wird bereits die Ausführbarkeit der potentiellen Projekte überprüft und entschieden welche Gründer/Gründerinnen zu einem Erstgespräch eingeladen werden. Die erste Vorstellung wird vor zwei Consultants abgehalten und anschließend folgt der kostenlose Workshop zum Thema „Geschäftsmodell“. Nach der Absolvierung wird die Idee vor dem gesamten INiTS-Consultant-Team vorgestellt und hier wird beschlossen, welche Projekte dem Gremium gesendet werden. Dieses Gremium entscheidet wie bei den vorherigen Netzwerken über die Aufnahme.

Bei der i2 BA Börse gibt es keinen Aufnahmeprozess von Start-ups. Es werden die eingehenden Projekte einer wirtschaftlich-technischen Analyse unterzogen (siehe hierzu die Erläuterungen im Punkt „Unterstützungs- und Vermittlungsleistungen der Netzwerke für die BAs“). Die AAIA ist ausschließlich für die BAs tätig und somit gibt es kein Aufnahmeverfahren für die Jungunternehmen.

5.2.3.2 Unterstützungsleistungen der Netzwerke für die Start-ups

Neben den angebotenen Programmen, Coachings, Netzwerktreffen und Informationsveranstaltungen, ist die FH OÖ Studienbetriebs GmbH auch das Bindeglied zu den jeweiligen Investoren. Nach der Aufnahme der Start-ups in das Gründungszentrum werden Büroräumlichkeiten im Co-Working-Space bereitgestellt. Unterstützungen werden durch die Mitarbeiter bei der Erstellung eines Business Plans geboten. Für die Vernetzung der Gründer/Gründerinnen gibt es das Advisory Board. Hier treffen sich die Mitglieder, die sowohl ehemalige Entrepreneurs wie runtastic und karriere.at, als auch neue unerfahrene Unternehmer/Unternehmerinnen beinhalten, drei bis vier Mal im Jahr und können Erfahrungen austauschen, sowie weitere Kontakte knüpfen. Es wird nur das Start-up vorbereitet und die Skalierbarkeit der Idee überprüft. Für das Fundraising ist wichtig, dass nicht jedes Unternehmen BA-fähig ist. Wenn die Start-ups deutlich mehr Kapital benötigen als ein BA zur Verfügung stellen kann, werden zuerst weitere mögliche Förderstellen durch die INiTS kontaktiert. Sowohl bei build!, als auch beim Science Park Graz wird neben den Leistungen, welche auch von der FH OÖ Studienbetriebs GmbH angeboten werden, ein 18-monatiges Trainingscamp für die Gründer/Gründerinnen abgehalten. In dieser Zeit können die Mitarbeiter der Zentren die Fortschritte beurteilen und feststellen ob die Unternehmer/Unternehmerinnen bereit sind für die Vermittlungsgespräche mit Gründerstellen des Bundes, Landes und/oder der Gemeinden. Hier wird laut Herrn Wutschek Unterstützung bei der Anträgen geboten. Der Experte verdeutlicht auch, dass die Projekte großteils auch Förderungen erhalten, da im Rahmen des Aufnahmeverfahrens durch das Gründungszentrum eine qualitative Vorselektion stattgefunden hat. Bei einem fertigen Prototyp des Produktes und wenn es bereits mögliche Kunden gibt, werden die Gründer/Gründerinnen für das Pitching vor den Investoren/Investorinnen trainiert. Zusätzlich zu den bereits erwähnten Leistungen ergänzt

Frau Fialka noch die Hilfestellung bei der Finanzplanung und der Aufbereitung einer Long- und Shortlist durch die INiTS. Auf diesen Listen basiert schlussendlich die Versendung der Einladungen auf effizientem Wege. Im Allgemeinen orientieren sich die angebotenen Leistungen am Erfahrungsgrad der Entrepreneurs. Es gibt Wiederholungstäter, welche weniger Unterstützung brauchen, als unerfahrene, erstmalige Jungunternehmer/Jungunternehmerinnen. Auf Wunsch des Start-ups sind die Berater/Beraterinnen der INiTS auch bei den ersten Terminen mit den BAs anwesend bzw. bei dem gesamten Prozess des Fundraising.

Damit die Entrepreneurs „nicht über den Tisch gezogen werden“ von den Investoren/Investorinnen, wird auch eine Vorselektion vom BAN i2 durchgeführt. Hierbei wird der Business Plan auf wirtschaftlich, technische Aspekte überprüft, denn ein Physiker/eine Physikerin ist spezialisiert auf eine bestimmte Materie und ist vielleicht unerfahren im Bereich Unternehmensführung. In diesem Kontext wird den Gründern/Gründerinnen geraten, einen Partner in das Start-up aufzunehmen, welcher das nötige Know-How für die wirtschaftlichen Bereiche erfüllt.

5.2.4 Analyse des Themenblocks 4

In der letzten Kategorie wurden die Experten/Expertinnen nach ihrer Erfolgsdefinition, den Zielen und Plänen für die folgenden fünf Jahre befragt.

Erfolg misst sich bei der i2 einerseits an der Anzahl der Abschlüsse und andererseits durch die BA-Szene allgemein, das heißt an den Market Playern, wie Clubs und Frühphasenfonds.

Die Finanzierungen, welche die Start-ups in den frühen Phasen erhalten, ist der Erfolg für die AAIA. Die Jungunternehmen müssen Umsatz machen, damit sie sich erfolgreich am Markt positionieren können. Die Geschäftsidee muss verwirklicht werden und dies ist wichtiger als die Anzahl der Application-User zum Beispiel.

Für die INiTS sind Erfolge die Start-ups, wie Quidenus, Marinomed und MySugr. Diese zeichnen bereits sehr gute Zwischenerfolge auf. Quidenus ist ein Buchscannerhersteller, Marinomed ist ein Start-up aus dem Biotechnologiebereich und MySugr

ist eine Diabetes Application für das Smartphone. Marinomed wurde für über fünf Millionen Euro letztes Jahr verkauft.

Erfolg für den Science Park Graz misst sich an den potentiellen Gründern, die sich für die Teilnahme am Ideenwettbewerb inspirieren lassen. Nach den aktuellen 100 Einsendungen pro Jahr ist dies ein Beweis für das Inkubatorennetzwerk, dass sie in der Steiermark den größten Anteil haben.

Von dem Early-Stage Netzwerk, der FH OÖ Studienbetriebs GmbH, wurden von 80 bisher eingereichten Ideen 47 verwirklicht und konnten sich in den letzten drei Jahren auch erfolgreich am Markt positionieren. Dies setzt die Überwindung der ersten Anlaufphase und eine Firmengründung voraus. Ob Gewinn erwirtschaftet werden kann, ist noch unklar.

In Kärnten ist build! vertreten und hat in den letzten zehn Jahren über 100 Start-ups betreut und davon gibt es 90 noch. Die gute Zusammenarbeit und die gesammelte Erfahrung haben sich positiv auf die durchgeführten Vorselektionen ausgewirkt.

Herr Wutschek ist froh über die Entwicklung des Netzwerkes bisher. Das oberste Ziel ist als Institution erstgenommen zu werden und auch weitere Fördermittel zur Verfügung gestellt zu bekommen. Das Land OÖ hat einen Zuschuss geliefert und die FH Studienbetriebs GmbH hofft auf eine langfristige Gewährung von diesem.

Weiter zu wachsen und eine Ausweitung des Angebots für die Start-ups erhofft sich Herr Setschnagg für build!. Im Allgemeinen betrachtet, werden die Leistungen bereits stärker in Anspruch genommen als vor einigen Jahren. Derzeit gibt es auch große Veranstaltungen um die BA-Szene interessanter zu machen. Bei der „2 Minuten 2 Millionen-Show“ waren auch zwei der Start-ups vom Gründungszentrum vertreten und haben auch einen der BA für sich gewonnen.

Den Einfluss der sozialen Medien, wie LinkedIn, Xing und Facebook, hat Herr Wutschek verdeutlicht. Wenn die Gründer/Gründerinnen zufrieden sind mit den gebotenen Leistungen, werden die Empfehlungen auf den genannten Medien schneller verbreitet werden. Diesem Punkt hat Frau Fialka zugestimmt und ergänzt, dass das Netzwerk internationaler werden wird und mehr Themen abdecken kann. Derzeit

besteht ein exponentielles Wachstum. Generell wächst das Gründerzentrum mit jedem Start-up. Hier sind nicht nur die Gründer/Gründerinnen daran beteiligt, sondern auch Mentoren und Berater, welche durch die Expertise ein wichtiger Part für die Investoren/Investorinnen sind.

Die AAIA ist als Schirmnetzwerk tätig, dies bedeutet, dass sich mehrere Netzwerke zusammenschließen. An diesem Schirmnetzwerk sollten sich 2000 BAs beteiligen, die auch aktiv Investitionen tätigen. Durch die internationalen Kontakte des BAN werden viele Möglichkeiten geboten, gemeinsam zu investieren. Bisher hat die AAIA 120 Mitglieder und wird auch in den nächsten Jahren nicht deutlich an Zuwachs erzielen können. Die IT-Branche ist laut Frau Prodanovic von einer sehr schnellen Entwicklung geprägt ist und daher auch die beliebteste für eine Investition.

Die i2 denkt im Gegenzug österreichweit. Mehr Abschlüsse und einen interessanten Angel-Markt zu schaffen, welcher auch einen bedeutenden Anteil des Finanzierungsbedarfes abdecken kann, sind die Ziele der i2. Die etwa 20 Abschlüsse durch die i2, zwei bis drei durch die AAIA und ein paar weitere durch die AplusB-Zentren ergeben 30 bis 40 pro Jahr in Österreich und das ist im Vergleich zu London viel zu wenig. Hier werden ca. 400 Mio. Pfund jährlich investiert. In den nächsten fünf Jahren versucht die i2 die Mitglieder und die Abschlüsse zu verdoppeln, da sich der Markt weiterentwickelt. Derzeit läuft es sehr gut und es sind eher zu wenige Ressourcen vorhanden.

5.2.5 Zusammenfassung der empirischen Erkenntnisse

Um Teil der i2 BA Börse zu werden, wird eine Recherche von der AWS, welche als Bank agiert, über das Vermögen und die Vergangenheit durchgeführt. Bei der AAIA wird die Plausibilität des ausgefüllten Formulars überprüft. Wichtig ist, dass keine Berater/Beraterinnen Teil des Netzwerkes werden. Ein frei verfügbares Vermögen von einer Million Euro wäre für den BA von Vorteil, sowie das richtige Verständnis von der Beteiligung als Risikokapitalgeber/Risikokapitalgeberin. Es handelt sich nicht um eine sichere Geldanlage, sondern um ein hochriskantes Investment. Die hohen Erwartungen, wie schnelle Rückflüsse und hohe Renditen, wirken sich negativ auf die BA- Szene aus.

Aufgrund der Tatsache, dass die AplusB-Zentren und die FH OÖ Studienbetriebs GmbH für die Start-ups tätig sind, stellen sie nur den ersten Kontakt mit den BAs her. Die Auswahl der BAs, an welche das Gründungsprojekt weitergeleitet wird, ergibt sich aufgrund der Vorlieben und Interessen und vor allem aufgrund des finanziellen Backgrounds der Investoren/Investorinnen. Je nach Start-up sind auch die Erfahrungen, das Know-How in fachlichen und organisatorischen Bereichen von großer Bedeutung. Die Erstrundenfinanzierungen belaufen sich auf 50.000 bis 100.000 und werden anhand eines Business Plans verhandelt. Oft beteiligt sich auch ein BA-Konsortium an dem Unternehmen.

Um die BAs optimal zu vernetzen, gibt es Workshops und monatliche Treffen, die von der AAIA angeboten werden. Der bereit gestellte Co-Working Space wird genutzt um die Start-ups vorzustellen, in welche die BAs investieren möchten und noch weitere Co-Investoren/Investorinnen suchen. Bei der i2 werden die Angel-Catching Veranstaltungen abgehalten, wo die Start-ups einer bestimmten Branche eingeladen werden, sowie die BAs die aufgrund ihres angelegten Kontaktprofils Interesse und Erfahrungen in diesem Bereich aufweisen. Zudem gibt es laufendes Matching und Quartalsmeetings für Erst- und Folgerundenfinanzierungen.

Zu den Gründerprojekten gelangt die i2 durch die 65 Netzwerkpartner und diese werden einer technisch-wirtschaftlichen Analyse unterzogen um ein Gutachten schlussendlich zu erstellen, welches an die BAs versendet wird. Jedes versendete Projekt erhält Interessensbekundungen und bei einem Drittel kommt es zu einem Match.

Ein Demo Day oder ein Investmentclub unterstützen die BAs um Informationen über die Start-ups zu erlangen und Kontakte herzustellen. Kommt es zu den Verhandlungen, sind die BANs und Inkubatorennetzwerke nicht mehr im Prozess involviert.

Durch Angebot und Nachfrage entstehen die Deals und hier besteht auch die Gefahr von Preisabsprachen – von Kartellen. Dieser Art von Marktversagen muss durch die Beobachter, die BANs, gegengesteuert werden. Das schwerste Unterfangen bereitet immer die Gewinnung des ersten Angels, da auch Österreich noch ein Entwicklungsland im Bereich Risikofinanzierung ist. Ein BA verleiht Glaubwürdigkeit und Potential des Start-ups.

Ein Projekt wird von den AplusB-Zentren sowie der FH OÖ Studienbetriebs GmbH betreut, wenn die Idee innovativ und wachstumsorientiert ist. Durch einen Ideenwettbewerb, Kurzvorträge und Verbindungen zu Universitäten, Fachhochschulen und Technologiezentren erfahren die Gründer/Gründerinnen von den Inkubatorennetzwerken und präsentieren ihnen ihre Idee. Diese wird nach den zwei Faktoren analysiert und zuletzt von der Kommission angenommen oder abgelehnt.

Die Start-ups werden durch Coachings für Business Pläne und Pitchings, durch die Bereitstellung von Co-Working-Spaces und Advisory Boards, sowie durch monatelange Camps optimal unterstützt. Das Wesentliche ist, dass die Jungunternehmer/Jungunternehmerinnen gut vorbereitet sind für die Gespräche mit den Förderstellen, sowie mit den BAs. Nicht jedes Unternehmen ist BA-fähig, denn es kommt auf die Höhe des Kapitalbedarfes an.

Ziel ist es, in den folgenden Jahren durch die sozialen Medien, Shows wie „2 Minuten, 2 Millionen“ und aufgrund von Zusammenschlüssen mehrerer Netzwerke, mehr Themen abdecken zu können, damit ein bedeutender Anteil des Finanzierungsbedarfes durch BAs abgedeckt werden kann.

6 Zusammenfassung und Schlussbemerkung

Die Forschungsfragen dieser Arbeit werden anhand der folgenden Zusammenfassung beantwortet. Zuletzt erläutert die Autorin die Handlungsempfehlungen der BA-Finanzierung aufgrund erlangten Kenntnisse.

6.1 Conclusio

Ziel dieser Arbeit ist die Beantwortung der folgenden Forschungsfragen:

„Welche Funktionen üben die Business-Angel-Netzwerke und die Inkubatorennetzwerke für die Investoren/Investorinnen und Jungunternehmen in Österreich aus?“

„Welche Risiken können sich im Rahmen der Vermittlung mit potentiellen Business Angels ergeben?“

Aus der Literatur geht hervor, dass es vielen Jungunternehmen in der ersten Wachstumsphase nicht nur an Kapital, sondern auch an Know-How in fachlichen und organisatorischen Bereichen wie Markt- und Produktentwicklung fehlt. In diesem Zusammenhang ist eine Fremdfinanzierung über ein Kreditinstitut finanziell zwar hilfreich, jedoch keine Unterstützung im Wachstumsprozess. Hierbei kommen die BAs in Frage, denn sie können mit ihrer bisherigen Erfahrung den Jungunternehmen in den Bereichen behilflich sein, in welchen sie auf weitere Unterstützung angewiesen sind. Die Ziele des BA sind neben dem aktiven Mitwirken, natürlich auch die höhere Rendite im Vergleich zu gewöhnlichen Anlegerformen, und die guten Verkaufsgewinne die am Ende erzielt werden können. Ergänzt wurde die Theorie von den Experten/Expertinnen durch den Hinweis, dass nicht jedes Unternehmen BA-fähig ist. Es kommt auf die Höhe des benötigten Kapitals an. Investieren die einzelnen Investoren/Investorinnen oder auch ein BA-Konsortium die hohen Summen nicht, wird zuerst bei Förderstellen ein Antrag eingereicht. Ein BA sollte jedoch bereit sein in den ersten drei Jahren 300.000€ bzw. in der Erstfinanzierungsrunde zwischen 50.000€ und 100.000€ zu investieren, ohne dass das Risiko der Insolvenz eintritt.

Die Frühphasenfinanzierung ist in Österreich nicht sehr stark verbreitet und Risikokapital ist nur begrenzt vorhanden. Im Vergleich dazu, werden die Jungunternehmen in Großbritannien durch private Investoren/Investorinnen bzw. VC-Gesellschaften ausreichend finanziell unterstützt werden. Allein in London werden jährlich etwa 400 Millionen Pfund in Start-ups investiert. Die österreichische Bundesregierung versucht mit Hilfe des 65 Mio. EUR-Fonds gegen die schlechte Entwicklung anzukämpfen und die Start-ups zu unterstützen. Jedoch klafft zwischen den Investitionen der VCs und der BAs eine Lücke von etwa 250.000€, die durch die Frühphaseninvestoren/Frühphaseninvestorinnen geschlossen werden sollte.

Mit der Unterstützung der BANs und Inkubatorennetzwerke können viel höhere Summen an Eigenkapital aufgebracht werden, als durch einzelne BAs. Es werden Workshops, monatliche Treffen, Co-Working Spaces von den BANs angeboten um den BAs die Möglichkeit der Vernetzung, des Erfahrungsaustausches und der Co-Investorensuche zu bieten. Bei der Aufnahme eines BAs werden nach einer Überprüfung des Vermögens und der Vergangenheit, Kontaktprofile mit den Vorlieben und Brancheninteressen angelegt. Somit können für ein potentiell Start-up, die Investoren/Investorinnen anhand dieser Profile zielgruppenorientiert kontaktiert werden oder zu Veranstaltungen, wie dem Demo Day oder sogenannten Angel-Catching-Veranstaltungen eingeladen werden. Neben Erstrundenfinanzierungen werden im Rahmen von Quartalmeetings auch Präsentationen für Folgerundenfinanzierungen durchgeführt. Durch die Zusammenarbeit mit den Netzwerkpartnern, gehen jährlich 500 bis 600 Gründungsideen bei dem größten BAN Österreichs ein. Hier wird aufgrund einer wirtschaftlich-technischen Analyse der Business Pläne ein Gutachten erstellt, welches als Qualitätssiegel bei der Versendung der Deals an die Investoren/Investorinnen gilt. Die Gründerzentren veranstalten Ideenwettbewerbe, halten Kurzvorträge an Universitäten, Fachhochschulen und Technologiezentren um möglichst viele Personen auf die Inkubatorennetzwerke aufmerksam zu machen. Die Ideen müssen vor allem innovativ und wachstumsorientiert sein um in die Förderprogramme aufgenommen zu werden. Copy Cats sind unter anderem ein Ausschlussgrund. Nach der Erstüberprüfung durch die Consultants entscheidet der Aufsichtsrat bzw. das Gremium über die Aufnahme der Start-ups in das Gründungszentrum. Ab diesem Zeitpunkt startet bei einigen Inkubatorennetzwerken das 18-

monatige bzw. das 100-tätige Trainingscamp um die Gründer/Gründerinnen optimal für die Treffen mit den Förderstellen und BAs vorzubereiten. Unterstützungen werden auch für die Erstellung eines Business Plans geboten, welcher ein Must-Have für die Verhandlungen mit BAs ist, da dieser die Pläne für die zukünftigen Transaktionen enthält. Wofür die Investitionen benötigt werden, unterscheidet sich von Unternehmen zu Unternehmen.

Probleme bei der direkten Vermittlung ergeben sich für die BANs und Gründerzentren nicht, da diese bei den Verhandlungen nicht involviert sind. Der Vertrag wird ausschließlich durch den BA und dem Start-up aufgesetzt. Wenn es schlussendlich zu keiner Einigung kommt, stimmen die Chemie, oder der Zeitpunkt und das Geschäftsmodell nicht. Im Falle einer Absage ist frühes „Nein“ immer vorteilhaft, da ein hoher Zeitaufwand für das Fundraising aufgewendet wird. Bei der Aufnahme von BAs wird penibel darauf geachtet, dass sich keine Berater/Beraterinnen ins Netzwerk schleichen. Jeder Investor/jede Investorin ist verpflichtet, den Code of Conduct einzuhalten. Weiters muss auch die Motivation und das Vermögen zur Investition gegeben sein. Ein freies Vermögen von einer Million Euro wäre hier von Vorteil, aber natürlich wird der Angel auch bei einem Kapital von 500.000 Euro aufgenommen.

Der Glaube, dass es sich bei einem Investment in ein Start-up um eine sichere Geldanlage handelt, sowie die hohen Erwartungen der Investoren/Investorinnen führen zu einer negativen Entwicklung der BA-Szene in Österreich. Es handelt sich um Risikokapital – Spielgeld – und somit sollte nicht das lang ersparte Geld in Start-ups investiert werden, mit der Hoffnung auf eine hohe Rendite und frühe Rückflüsse.

Ein weiteres Problem, welches im Zuge von BANs und Gründerzentren auftreten kann, sind Preisabsprachen zwischen den Investoren/Investorinnen. Die BANs sind als Beobachter tätig und dafür verantwortlich Marktversagen auszugleichen bzw. rechtzeitig entgegen zu wirken. Kartelle entstehen vor allem durch Investmentclubs. Wenn BANs für die Mitgliedschaft einen Beitrag einheben, kommt es zu einem Interessenskonflikt, da die BAs gute und billige Deals erwarten und folglich die Start-ups zu Schaden kommen.

Wie sich die Anzahl der Abschlüsse in den nächsten Jahren verändert, wäre ein Grund für weitere Forschung. Auch die Erhebung, Bewertung und Vergleichbarkeit der einzelnen Leistungen der BANs und Gründerzentrum durch Befragungen der Gründer/Gründerinnen und BAs könnte zu interessanten Ergebnissen führen.

6.2 Weitere Handlungsempfehlungen

In den nächsten Jahrzehnten wird aufgrund der immer strengeren Vorschriften der Banken in der Kreditvergabe, die Finanzierung von Unternehmen durch Förderungen und Privatinvestoren/Privatinvestorinnen, vor allem in den high risk stages, immer wichtiger.

Die bisherigen Finanzierungsvolumen, die durch BAs abgedeckt werden, sind im Vergleich zu London noch sehr gering und decken keinen wesentlichen Anteil am Markt ab. Die hohen Erwartungen der BAs sind mit Sicherheit ein Grund des geringen Anteils der BA-Szene im Finanzmarkt Österreich. Das Netzwerk der BAs in Österreich beinhaltet sehr wenige internationale Investoren/Investorinnen. Noch intensivere Zusammenarbeit mit den BANs anderer Länder würde mehrere BAs dazu führen, in österreichische Start-ups zu investieren und die BA-Szene zu erweitern.

Durch die Leistungen der Gründerzentren werden die potentiellen Gründer/Gründerinnen motiviert, ihre Ideen einzubringen und auch die Möglichkeit geboten mit BAs in Kontakt zu treten. Im Gegenzug bekommen die Mitglieder von den BANs die Deals gelistet, die zu ihren Kontaktprofilen passen und es gibt laufende Veranstaltungen um beide Parteien miteinander zu verbinden. Aufgrund der vermehrten Optionen und Unterstützungen für die Start-ups und BAs zeigt der Trend für Risikofinanzierung ein exponentielles zukünftiges Wachstum, welches auch von den Experten/Expertinnen bestätigt wurde.

Derzeit werden hauptsächlich die Personen an Universitäten und Hochschulen motiviert in Richtung Selbstständigkeit zu denken. Die Autorin würde die Zielgruppe auf Arbeitnehmer/Arbeitnehmerinnen ausdehnen, die sich durch die Gründung eines Start-ups neu verwirklichen wollen.

Literaturverzeichnis

Baurek-Karlic, B., Pöllinger, H., & Greiler, F. (2014). *Erfolgsgründer: Made in Austria*. ScienceFactory

Berger, D. (2010). *Wissenschaftliches Arbeiten in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Berger, D. (2012). *Wissenschaftliches Arbeiten in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Boué, A. (2008). *Wie komme ich zu Venture Capital?* Wien: LINDE VERLAG WIEN Ges.m.b.H.

Ehrlich, M., & Parhankangas, A. (2014). How entrepreneurs seduce business angels: An impression management approach. *Journal of Business Venturing*, 29, 543-564.

Felser, R. (2014). Wachstum gesichert. *Computerwelt*, 23, doi: 0670790770870690760840952 0141114232012123180016

Foo, M., Illies, R., & Uy, M. (2015). Perceived progress variability and entrepreneurial effort intensity: The moderating role of venture goal commitment. *Journal of Business Venturing*, 30, 375-389.

Geisel, B. (2004). *Eigenkapitalfinanzierung: Praxiserprobte Instrumente zur Steigerung der Liquidität*. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Geigenberger, I. (2006). *Risikokapital für Unternehmensgründer: Der Weg zum Venture Capital*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG.

Geldmacher, D., & Hölzle, F. (2002). Wie strukturiert der Business Angel den Ausstieg aus seiner Beteiligung? In Business Angels Agentur (Hrsg.), *Business Angels: Wenn Engel Gutes tun! (114-121)*. Frankfurt am Main: F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen.

Gläser, J., & Laudel, G. (2006). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Gläser, J., & Laudel, G. (2009). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Grabherr, O. (2001). Risikokapitalinstrumente im unternehmerischen Wachstumszyklus. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital (29-42)*. Köln: Fachverlag Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH & Co KG.

Gräfer, H., Schiller, B., & Rösner, S. (2008). *Finanzierung: Grundlagen, Institutionen, Instrumente und Kapitalmarkttheorie*. Berlin: Erich Schmidt Verlag GmbH & Co.

Hahn, C. (2014). *Finanzierung und Besteuerung von Start-up-Unternehmen: Praxisbuch für erfolgreiche Gründer*. Berlin: Springer Fachmedien Wiesbaden.

Kirchhof, R. (2009). Business Angel. In T. Kollmann (Hrsg.), *Gabler Kompakt-Lexikon: Unternehmensgründung A-Z (54-55)*. Wiesbaden: Gabler GWV Fachverlage GmbH.

Kleinhückelskoten, H. (2002). Was kann ein Unternehmensgründer von einem Business Angel erwarten? In Business Angels Agentur (Hrsg.), *Business Angels: Wenn Engel Gutes tun! (17-21)*. Frankfurt am Main: F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen.

Kleinhückelskoten, H. (2002). Welche Anforderungen stellt der Business Angel an den Unternehmensgründer? Welche Zielunternehmen sind für ihn interessant? In Business Angels Agentur (Hrsg.), *Business Angels: Wenn Engel Gutes tun! (17-21)*. Frankfurt am Main: F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen.

Koo, R. (2001). Venture Capital: Eine systemische Betrachtung von Unternehmer und Risikokapitalgeber. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital (193-216)*. Köln: Fachverlag Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH & Co KG.

Laib, P. (2008). Private Equity für institutionelle Investoren: Anforderungen, Potenziale, Erfolgsfaktoren. In S. Jugel (Hrsg.), *Private Equity Investments: Praxis des*

Beteiligungsmanagements (15-28). Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler.

Mittendorfer, R. (2001). Die Szenerie der Investoren. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital (43-72)*. Köln: Fachverlag Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH & Co KG.

Niederberger, M., & Wassermann, S. (2015). *Methoden der Experten- und Stakeholdereinbindung in der sozialwissenschaftlichen Forschung*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.

Preißner, A. (2012). *Wissenschaftliches Arbeiten: Internet nutzen – Test erstellen – Überblick behalten*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH

Siegl, R. (2014). Wie Start-ups in der Alpenrepublik gefördert werden. *VentureCapital Magazin*, 19.7.2014, 16-17.

Springer, W. (2001). *Factbook: Beteiligungskapital in Österreich*. Wien: Manz.

Winnen, C. (2001). Business Angels – Starthelfer für Unternehmensgründer: Das Modell des Munich Business Angel Network. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital (79-87)*. Köln: Fachverlag Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH & Co KG

Internetquellen

Academia plus Business (2014). *Was ist AplusB?* Abgerufen am 27.3.2015 von <http://www.aplusb.biz/was-ist-aplusb.html>.

Austrian Angel Investor Association (2014). *Über uns – was tun wir?* Abgerufen am 16.11.2014 von <http://www.aaia.at/de/ueber-uns/was-tun-wir/>.

AWS i2-Business Angels (2014). *The Austrian Business Angel Network: Angel financing for smart business*. Abgerufen am 16.11.2014 von <http://www.awsg.at/Content.Node/risikokapital/i2-business-angels/46841.php>.

European Business Angel Network (2014). *Directory of Business Angel Networks*. Abgerufen am 16.11.2014 von http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/07/Directory-of-Networks-2014_v5.pdf.

European Business Angel Network (2014). *Angel Investment grows to €5.5 billion*. Abgerufen am 16.11.2014 von <http://www.eban.org/angel-investment-grows-to-e5-5-billion/#.VGj2UbErmM8>.

Europäische Kommission (2013). *Evaluation of EU Member State Business Angel Markets and Policies*. Abgerufen am 13.11.2014 von http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep-summary_en.pdf.

Exner, A. (2014). *Start-up-Guru setzt auf Ideen mit Herz*. Abgerufen am 23.11.2014 von <http://wirtschaftsblatt.at/archiv/printimport/1599187/StartupGuru-setzt-auf-Ideen-mit-Herz>.

Exner, A. (2014). *Das Team ist wichtiger als die Idee*. Abgerufen am 11.3.2015 von <http://wirtschaftsblatt.at/archiv/printimport/4606566/Das-Team-ist-wichtiger-als-die-Idee?from=suche.intern.portal>.

Factbook (2006). *Unternehmensgründung: AICO – Angel Investment Club OÖ*. Abgerufen am 16.11.2014 von http://factbook.at/cgi-bin/factnet_at?sid=1272800178063&GR_00&ges_id=6300&prod_id=6306&detail=6300

Heimlich, B. (2014). *Warten auf den Aufbruch*. Abgerufen am 23.11.2014 von <http://www.vc-magazin.de/international/oesterreich/item/1761-warten-auf-den-aufbruch>

Innet (2014). *Das Ziel und die Leistung des Investorennetzwerk Tirols*. Abgerufen am 16.11.2014 von <http://www.innet-tirol.com/das-ziel.html>.

Jud, T., Marchart, J., Friesenbichler, K., Peneder, M., & Haslinger, S. (2013). *Risikokapital in Österreich: Angebots- und nachfrageseitige Erklärungen der geringen Ausprägung und Empfehlungen zu ihrer Überwindung*. Abgerufen am 12.11.2014 von Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)

Unternehmensfinanzierung.at (2014). *Wie läuft eine Finanzierung durch Business Angels konkret ab?* Abgerufen am 23.11.2014 von <http://www.unternehmensfinanzierung.at/startup/businessangels/ablauf>

VC-Magazin.de (2014). *Schwaches Jahr für österreichische Beteiligungsgesellschaften.* Abgerufen am 23.11.2014 von <http://www.vc-magazin.de/news/maerkte-zahlen/item/2939-schwaches-jahr-für-österreichische-beteiligungsgesellschaften>

Interviews

Filaka, I. (2015). Telefoninterview zu den Funktionen der BANs und Inkubatorennetzwerke und der Risiken welche mit BAs auftreten können, CEO bei INITS – Innovation into Business, betreut seit mehr als 10 Jahren Start-ups im Raum Wien. 7. April 2015 um 11:30 Uhr.

Litzka, B. (2015). Telefoninterview zu den Funktionen der BANs und Inkubatorennetzwerke und der Risiken welche mit BAs auftreten können, Geschäftsführer der i2 BA Börse, betreut seit fast 10 Jahren das größte BAN in Österreich. 15. April 2015 um 14 Uhr.

Prodanovic, S. (2015). Telefoninterview zu den Funktionen der BANs und Inkubatorennetzwerke und der Risiken welche mit BAs auftreten können, Geschäftsführerin der Austrian Angels Investors Association, betreut seit drei Jahren ein Netzwerk für BAs. 16. März 2015 um 14 Uhr.

Setschnagg, M. (2015). Telefoninterview zu den Funktionen der BANs und Inkubatorennetzwerke und der Risiken welche mit BAs auftreten können, Coach und fachlicher Berater für die Gründerteams bei build! Gründerzentrum Kärnten GmbH, betreut viele Start-ups aus dem Raum Kärnten. 6. März 2015 um 11 Uhr.

Weisz, G. (2015). Telefoninterview zu den Funktionen der BANs und Inkubatorennetzwerke und der Risiken welche mit BAs auftreten können, Vorstand der FH OÖ Studienbetriebs GmbH, betreut seit der Gründung des Netzwerkes viele Start-ups im Raum Oberösterreich. 9. März 2015 um 11:30 Uhr.

Wutschek, E. (2015). Telefoninterview zu den Funktionen der BANs und Inkubatorennetzwerke und der Risiken welche mit BAs auftreten können, Geschäftsführer von Science Park Graz GmbH, betreut vor allem Start-ups der Grazer Universitäten. 2. März um 14 Uhr.

Anhang

Interviewleitfaden

Name:

Tätigkeitsbereich:

Ort und Uhrzeit des Interviews:

Einstieg

- 1) Wie sind Sie zu dem Netzwerk kommen?
- 2) Was können Sie über die Geschichte des Netzwerkes erzählen?

Anmeldeprozess für BA

- 3) Wie funktioniert bei Ihnen generell die Vermittlung von Investitionen?
- 4) Wie läuft der Anmeldeprozess für BA ab?
- 5) Welches Investitionsvolumen ist Voraussetzung für einen BA?
- 6) Welche Kriterien ausgenommen des Geldes müssen gegeben sein?
- 7) Nach erfolgreicher Aufnahme des BA, werden dem Investor/der Investorin bestimmte Unternehmen vorgeschlagen?
- 8) Welche Unterstützung können Sie dem BA bieten?
- 9) Wie würden Sie die Bindung an das Netzwerk beschreiben?
- 10) Was bedeutet ein Match für Ihr Netzwerk?
- 11) Gibt es Situationen in welchen der Angel dem Netzwerk schadet? Gibt es Verhaltensweisen wie er schadet?
- 12) Welche Risiken für das Unternehmen und für das Netzwerk können in diesem Zusammenhang auftreten?

Anmeldeprozess für Unternehmen

- 13) Wie läuft die Anmeldung für das Unternehmen ab? Welche Schritte müssen durchlaufen werden und welche Voraussetzungen müssen erfüllt werden?
- 14) Nach erfolgreicher Anmeldung werden dem Unternehmen Investoren/Investorinnen vorgeschlagen?
- 15) Wie kann Ihr Netzwerk die Unternehmen unterstützen?

Abschluss

- 16) Was sind die Ziele Ihres Netzwerkes?
- 17) Wo sehen Sie sich in 5 Jahren? Wie definieren Sie den Erfolg Ihres Netzwerkes?

