

# Übersicht Business Angels

Business Angels sind Investoren die einem jungen Unternehmen Geld, Know-How und ihr Beziehungsnetzwerk zur Verfügung stellen. Sie kennen den Markt, in dem das Unternehmen tätig ist meist gut und können die Risiken für das Unternehmen daher gut abschätzen. Als Branchenkenner investieren sie schon in frühen Unternehmensphasen in ausgewählte Jungunternehmen. Business Angels wollen mit ihren Investitionen Rendite erzielen. Sie beurteilen die Unternehmen, in welche sie investieren nach verschiedenen Kriterien und wissen genau wonach sie suchen. Es wird nur in Unternehmen investiert, die den Selektionsprozess des jeweiligen Business Angels erfolgreich durchlaufen haben.

## GEEIGNET FÜR

- ▶ Junge Unternehmen mit grossem Wachstumspotential
- ▶ Markteinführung und Entwicklung von vielversprechenden Produkten und Dienstleistungen

## UNGEEIGNET FÜR

- ▶ Einzelunternehmen und Kollektivgesellschaften
- ▶ Unternehmende, die keine Firmenanteile abgeben wollen

## BEURTEILUNGSKRITERIEN

- ▶ **Team**  
Für Business Angels ist das Team eines der wichtigsten Kriterien für ein Investment. Ein ausgewogenes Team mit Durchhaltewille bildet die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Wie gut kann das Team zusammenarbeiten und über welches Netzwerk und welche Fähigkeiten verfügt es? Wie setzt sich der Verwaltungsrat des Unternehmens zusammen und in welchem Mass kann der Business Angel Einfluss nehmen?
- ▶ **Geschäftsidee**  
Die Geschäftsidee muss für den Business Angel Sinn machen. Das Konzept muss klar dargelegt und möglichst einfach verstanden werden können. Es muss klar sein, wie Zugang zum Markt erlangt werden soll und welche Position das Unternehmen darin einnehmen möchte. Dazu gehört ein vorsichtiger Finanzplan, der in absehbarer Frist finanziellen Erfolg verspricht.
- ▶ **Produkt**  
Wie weit ist das Produkt oder die Dienstleistung bereits entwickelt? Wie kommt es bei den Kunden an? Wie einzigartig ist es und wie gut ist es durch Patente oder andere Barrieren geschützt? Business Angels möchten das Risiko für Ihre Investition so klein wie möglich halten und wollen gut durchdachte Antworten auf diese Fragen.
- ▶ **Exit**  
Wie plant das Unternehmen seine Entwicklung und Meilensteine? Wie lange dauert es, bis der Erfolg eintreffen wird? Wie gross ist die Bereitschaft der Gründenden, das Unternehmen bei Erfolg zu verkaufen?

## VORGEHEN




1. Sauberer Businessplan inkl. Finanz- & Investitionsplan erstellen
2. Präsentation der Geschäftsidee vorbereiten
3. Kontaktaufnahme mit Business Angel
4. Selektionsprozess durchlaufen (Prozess ist immer unterschiedlich)
5. Finanzierungsbedingungen verhandeln (bei erfolgreicher Selektion)
6. Zusammenarbeit und Investitionen festlegen
7. Gemeinsame Zusammenarbeit

## TIPPS & TRICKS

- ▶ Übung macht den Meister! Auch wenn es mit dem ersten Business Angel den Sie treffen vielleicht noch nicht klappt. Das Feedback der Business Angels bringt Sie weiter.
- ▶ Der Business Angel und Ihr Unternehmen müssen zueinander passen. Sowohl auf geschäftlicher als auch auf menschlicher Ebene.
- ▶ Zeigen Sie den Businessangels, dass Sie an Ihr Vorhaben glauben und alles daran setzen erfolgreich zu werden. Investieren Sie nach Möglichkeiten auch in Ihr Unternehmen.
- ▶ Wenn Sie einen ersten Business Angel überzeugen konnten, stehen die Chancen gut, auch weitere Business Angels zu überzeugen.

## LINKS

### Business Angel Plattformen:

- [www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch) 
- [www.startangels.ch](http://www.startangels.ch) 
- [www.biobac.ch](http://www.biobac.ch) 

## DAS WICHTIGSTE ZUM SCHLUSS

- ▶ Eine für Sie und Ihr Team sinnstiftende Idee ist wichtig. Noch wichtiger für Geldgeber ist, dass Sie aufzeigen können wie Sie und ihr Team diese Idee erfolgreich umsetzen werden. Erklären Sie potentiellen Geldgebern was Ihr «Erfolgsrezept» sein wird.