

## GRÜNDERSZENE

# Engel für Gründer

Worauf Business Angels bei der Auswahl ihrer Engagements für Onlinemarktplätze achten

Die Nachwehen des Dotcom-Crashes scheinen vorüber: Nach einer aktuellen Erhebung der „VDI Nachrichten“ ist die Internetbranche in die Top 5 der Branchen aufgestiegen, in die private Wagniskapitalgeber am liebsten investieren.

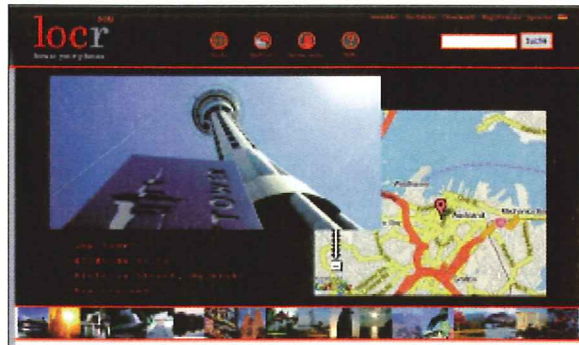
Manche Business Angels haben sich sogar auf Internet-Start-ups spezialisiert, wie etwa Tobias Kollmann. „Das war keine Internetblase, sondern eine Spekulationsblase“, urteilt der Professor für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen im Nachhinein über den Zusammenbruch der Branche. Er gründete die erfolgreiche Plattform Auto-Scout24.de und förderte das Handwerker-Auktionsportal Quotatis.de. Bei seinen Engagements verhält sich Kollmann in der Regel, wie es einem Business Angel angeraten ist, der ein guter Geschäftsmann sein will. Er steigt wieder aus, wenn eine Firma erste Erfolge verzeichnet. Dann schlägt die Stunde der Venture-Capital-Geber.

„Seit 2001 hatte ich sieben Investments“, berichtet Kollmann, „es war eine Pleite dabei, aber das gehört dazu“. Zwei bis drei Anfragen pro Woche gehen bei ihm ein. Wenige gehören zu den Auserwählten. „Nur zehn von 100 Ideen sind überhaupt gut“, hat der Professor festgestellt. „Viel wichtiger als ein guter Businessplan“ sei ihm persönlich „die zündende Idee“. Im Fall von Askerus.de sprang bei ihm der Funke über. Askerus.de offeriert in Zusammenarbeit mit Reisebüros Angebote, die auf die individuellen Reisewünsche von Usern exakt abgestimmt sind. Auf

diese Weise können die unter einem starken Konkurrenzdruck stehenden Reisebüros neue Kunden gewinnen und gleichzeitig ihre Werbebudgets schonen.

Bevor er aufsattelt, überprüft Kollmann aber auch die Management-Methoden und das Internet-Know-how der Bewerber, nimmt Themen wie elektronische Wertschöpfung, den Marktzugang und das Controlling der Gründer ins Visier. „Ich verlasse mich nicht nur auf mein eigenes Wissen, sondern stütze mich auch auf Testbefragungen und Testkunden“, erklärt der Experte. Wenn der Check positiv ausfällt, dann beginnt die Phase „fast täglicher Betreuung“. Der Lehrstuhl-inhaber unterstützt Askerus.de nicht nur finanziell, sondern engagiert sich für die Bekanntmachung des Start-ups in der Öffentlichkeit und geht selbst auf die Suche nach geeigneten Kooperationspartnern.

Eines der aktivsten Business-Angel-Netzwerke in der Bundesrepublik ist Banson mit Sitz in Braunschweig. Dessen Vorsitzender Rolf Richter hat sich wie Kollmann auf die Förderung von Multimedia-Firmen fokussiert. Richter ist Mitgesellschafter und Chairman der im September 2006 gegründeten Locr GmbH. Deren Portal Locr.com



Locr.com bietet spezielle Services für Fotoamateure und Hobbyknipser

ging kurz nach Neujahr an den Start. Es bietet Services an, mit denen die Besitzer von handelsüblichen Digicams und Smartphones ihre Fotos automatisch per GPS mit Ortsinformationen versehen lassen können. Im Rahmen der Locr Internet Community können User ihre Bilder auch interaktiv austauschen.

## Die Chemie muss stimmen

Mit einem Return-on-Investment rechnet der Banson-Vorsitzende in drei bis fünf Jahren. „Doch es geht nicht nur um Renditegesichtspunkte. Letztlich ist das Gefühl wichtig, etwas bewegen zu können. Und die Chemie zwischen den Gründern und mir muss einfach stimmen.“ Wie die meisten seiner Kollegen verlässt sich Richter nicht allein auf seinen Riecher. Wenn ein

Start-up vom High-Tech Gründerfonds gefördert wird, wie im Fall der Locr GmbH, ist das bereits als Auszeichnung zu verstehen. Der Fonds, der seit August 2005 existiert, verfügt für eine Zeit von fünf Jahren über 260 Millionen Euro, die er in junge Technologieunternehmen steckt, „die nicht älter als ein Jahr sind und Alleinstellungsmerkmale haben“, wie es Michael Brandkamp, Geschäftsführer des Fonds, formuliert. Die Gelder aus dem

Public Private Partnership-Fonds stammen vom Wirtschaftsministerium, von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), von der Telekom, von Siemens und BASE. „Wir schießen in der Seed-Phase bis zu 500.000 Euro zu“, sagt Brandkamp, „falls es eng werden sollte, weitere 500.000“. Außerdem vermittelt er geeignete Coaches. Seit seiner Gründung hat der Fonds knapp 70 Beteiligungszusagen gemacht, dies aber erst nach mehrstufigen Bewerbungsverfahren, die unter anderem Referenzschreiben von Mentoren und Präsentationen bei den Investmentmanagern des Fonds beinhalten.

Überzeugend fanden letztere das Konzept zum Thema „künstliche Intelligenz“, mit dem Erik Spickschen und sein Partner sich beworben hatten. Im Dezember vergangenen Jahres startete Kimeta.de – ein neues Portal für alle, die den passenden Job suchen. Mit einem ausgeklügelten Konzept für die Metasuche und den Zugriff auf zahlreiche Unternehmensseiten. „Wir finden mehr als 300.000 Jobs im Netz“, verrät Spickschen, der via Werbung von Unternehmen Geld verdienen will. Die beiden Gründer sind voller Zuversicht, denn es gelang ihnen, außer dem Fonds zwei Business Angel einzubinden, darunter einen Professor für Informatik der TU Darmstadt. „Wir sind eben auch keine Boygroup von der Uni“, sagt der promovierte Absolvent eines BWL-Studiums, der über eine Menge Berufserfahrung im Bereich Recruiting verfügt.

Business Angel Tobias Kollmann traut einigen seiner Studenten indes eine Menge zu. Sie gründeten das Internet-Start-up Virtual-kicker.de, das Kollmann finanziell und mit Fachwissen unterstützt. In dem Portal können die Fans der Fußballbundesliga-Vereine gegeneinander antreten und das reale Ligageschehen über einen Online-Kicker begleiten. Das Besondere daran: In diesem Fall hatte sich der Business Angel seine Gründer gesucht – und nicht umgekehrt. Denn Idee und Konzept stammen von Kollmann selbst.

STEPHANIE SCHMIDT

## Interview

### „Geschäftsmodell muss Wachstumspotenziale aufweisen“

Wie schätzen Sie die Perspektiven für die Net Economy in der Zukunft ein?

**Rolf Richter:** Internetthemen sind im Aufwind, vor allem im Zusammenhang mit Web 2.0. Das heißt nicht, dass jedes Konzept tragfähig ist. Bevor ich mich entscheide, als Business Angel in eine Firma einzusteigen, lasse ich den jeweiligen Businessplan zusätzlich von Leuten beurteilen, die ich aus meinem beruflichen Umfeld kenne. Gegebenenfalls beauftrage ich auch unabhängige Gutachter damit, das Vorhaben zu prüfen.

Welche Kriterien sind für Sie bei der Auswahl Ihrer Engagements entscheidend?

**Richter:** Ich ziehe in Betracht, ob ein Unternehmen mit seiner Geschäftsidee Marktchancen hat. Außerdem ist für mich wichtig, ob ich dem Management genug vertraue, denn man kann ja in der Regel nicht in dessen Vergangenheit schauen.

Wie können junge Companies aus dem Multimedia-Bereich in Kontakt mit passenden Business Angels kommen?

**Richter:** In Deutschland gibt es circa 40



**Rolf Richter** ist Vorsitzender von Banson - Business Angel Netzwerk Süd-Ost Niedersachsen. [www.banson.net](http://www.banson.net)

Business-Angel-Netzwerke mit teilweise unterschiedlichen Prägungen. Die meisten dieser Netzwerke haben sich dem Dachverband BAND, Business Angel Netzwerk Deutschland e.V., angeschlossen. Diese Netzwerke, zu denen auch Banson zählt, bieten den jungen Unternehmen die Möglichkeit, sich auf so genannten Matching-Abenden den Business Angels mit ihrem Unternehmenskonzept zu präsentieren. Banson hat einen Schwerpunkt bei IT- und Web-2.0-Themen und kann durch die enge Zusammenarbeit mit dem High-Tech Gründerfonds mithelfen, die komplette Seed- beziehungsweise Start-up-Finanzierung zu organisieren.

Welche Besonderheiten beachten Sie bei Internetfirmen?

**Richter:** Die Geschäftsidee muss überzeugende Wachstumspotenziale aufweisen, aber auch ein solides Ertragsmodell ermöglichen. Entscheidend ist jedoch die Qualität und Professionalität des Gründerteams. Internetfirmen haben häufig einen globalen Markt mit immenser Innovationsgeschwindigkeit und müssen somit auch im internationalen Wettbewerb bestehen können.

Eines Ihrer drei derzeitigen Engagements bezieht sich auf die Locr GmbH, die gerade ein Portal mit besonderen Services zum Thema Fotografie gestartet hat. Welche Art von Unterstützung erfährt dieses Firmenn von Ihnen?

**Richter:** Bei diesem Unternehmen bin ich derzeit stark eingebunden. Einerseits habe ich mitgeholfen, die erste Finanzierungsrunde mit zwei weiteren Business Angels sowie dem High-Tech Gründerfonds zu strukturieren. Auf der anderen Seite kann ich hier mein umfassendes Netzwerk aus der Internet- und Multimediabranche einbringen. Das macht sehr viel Spaß, insbesondere, wenn einem durch Erkenntnisse der tägliche Arbeit immer wieder bestätigt wird, auf das richtige Pferd gesetzt zu haben.

Weitere Informationen unter [www.internetworld.de](http://www.internetworld.de)

WEBCODE 0704026