



Foto: Tania Feiler

Hedda Pahlson Moller, Vorstandsmitglied beim „Luxembourg Business Angels Network“ (LBAN) und dem europäischen Dachverband EBAN, vor dem Publikum in einem Saal der BIL

Mysteriöse Geldgeber entmystifiziert

RISIKO-INVESTITIONEN Das Business-Angel-Netzwerk stellte sich vor

Jean-Philippe Schmit

Start-ups brauchen viel Unterstützung, um die risikoreiche Gründungsphase zu meistern. Die Business-Angels, erfahrene Unternehmer, haben sich zur Aufgabe gemacht, jungen Unternehmen mit Kapital und Rat zur Seite zu stehen.

„Jeder freut sich, wenn er Erfolg hat“, so Hedda Moller, Vorstandsmitglied beim „Luxembourg Business Angels Network“ (LBAN) und dem europäischen Dachverband EBAN. Hinter dem Erfolg würden aber große Anstrengungen stecken, Investitionen in Start-ups seien „unglaublich riskant“. Die Business-Angels, die in solche Gründungen investieren, wären laut Moller mysteriöse Geschöpfe, die entmystifiziert werden müssten. Aus diesem Grund teilten auf

7,5

Milliarden Euro im Jahr wurden in Europa in Start-ups investiert. Davon stammen 5,5 Milliarden von „Angel“-Investoren.

der Konferenz Investoren sowie Unternehmer ihre Erfahrungen mit dem Publikum. Ein Bereich, in den es sich lohnte, zu investieren, seien FinTechs, so die Moderatorin.

Diese seien, laut der extra aus London angereisten Angel-Investorin Kathleen Derose, „die kommende große Revolution“,

an der sie mit ihrem Kapital teilhaben will.

Derose investierte einen Teil ihres eigenen Geldes in das Unternehmen von Salomé Preiswerk, einer Jungunternehmerin aus Zürich. Durch ihre Berufserfahrung sei Preiswerk schon mit dem Bereich Vermögensverwaltung vertraut gewesen.

„Vor zweieinhalb Jahren entschloss ich mich, die Seiten zu wechseln und gründete ein Start-up“, so Preiswerk. Sie sei davon überzeugt gewesen, dass durch neue Technologien der Investitionsprozess für ihre Kunden deutlich verbessert werden könnte. „Dies alles online, sonst wäre es ja kein FinTech.“

Ihr Unternehmen könne nun vollständig automatisch die besten Anlagemöglichkeiten für das Geld der Kunden finden. „Es werden keine sogenannten Berater mehr gebraucht, die den Kunden bloß das Geld aus der Tasche

nehmen und keinen Mehrwert schaffen“, so Salomé Preiswerk. Zwei gut gekleidete Herren in der letzten Reihe des Publikums mussten daraufhin synchron huschen.

„Den“ Engel gibt es nicht

Die Initialinvestitionen, in einer Höhe von drei Millionen CHF, seien von vier Business-Angels und einem klassischen Risikokapitalgeber gestellt worden. Nun gehe es darum, „so viele Kunden so schnell wie möglich zu bekommen“, sagte Salomé Preiswerk.

Welche Motivation steckt hinter den Business-Angels, wenn sie mit ihrem erarbeiteten Geld Start-ups unterstützen, wollte die Moderatorin wissen. „Den“ Geschäfts-Engel gibt es nicht, so ein Fazit im Rahmen der Konferenz. Einige Engel-Investoren erhiel-

ten zu Beginn ihrer unternehmerischen Laufbahn selbst Unterstützung vom Netzwerk. Da diese nun dank der Engel selbst in der glücklichen Lage sind, Geld zu investieren, wollen sie „etwas zurückgeben“ und anderen die Hilfe zukommen lassen, die ihnen selbst zuteil geworden war.

Andere wiederum sehen in Engel-Investitionen eine „gute Gelegenheit“, ihr Portfolio zu diversifizieren. „Wir erwarten eine gute Rendite“, so ein Engel. Nur wenige andere Investitionen hätten solche potenziell hohen Renditen wie Investitionen in neue Unternehmen.

Ein dritter Typ Investor, der sich gestern Abend abzeichnete, sind die überzeugten Unternehmer, die, einmal durch den Erfolg motiviert, es nicht sein lassen können und gleich mehrere Unternehmen besitzen wollen. „Einmal Unternehmer, immer Unternehmer“, so ein weiterer Engel.

