



Fotos: Hervé Montaigne

Von links nach rechts: Der Gründer von athome, Patrick Kersten, Hedda Pahlson-Moller, Cécile Sevrain, die Präsidentin von EBAN, Candace Johnson, Pierre-Jean Wallon, Vincent Hieff, Laurent Muller und der Präsident von LBAN, Marc Molitor

Die Engel der Gründer

LBAN Das Netzwerk der Business Angels stellt sich vor

Noélia Lopes

Der Schutzengel schützt angeblich vor Unfällen. Der Business Angel verhilft Gründern zu einem blühenden Unternehmen.

Am Montag fand die jährliche Veranstaltung des luxemburgischen Zweiges der Business Angel Network (LBAN) statt. Ein Business Angel ist eine Person, oft ein erfolgreicher Gründer eines Unternehmens, die Anteile an anderen Unternehmen investiert. Im Gegenzug steht der Business Angel den Gründern mit Kapital und Rat zur Seite und stellt ihnen darüber hinaus sein eigenes Netzwerk sowie seine Erfahrungen zur Verfügung.

Der Gründer von atHome.lu, Patrick Kersten, erhielt bei seinem neuen Projekt, Doctena.lu, Hilfe von den Business Angels. In seiner Rede erklärte er, warum die Unternehmer die LBAN brauchen. Junge Menschen zwischen 20 und 34 Jahren stellen den größten Teil der Unternehmensgründer des Netzwerkes dar. Sie haben viel Energie und den Kopf voller innovativer Ideen, brauchen aber die Hilfe von erfahrenen Unternehmern, um ihre Firma zum Erfolg zu führen. Durch die Hilfe von Business An-

gels steigern sie ihre Chancen, mit dem Unternehmen erfolgreich zu werden. 86% der Investitionen der Business Angels fließen in Unternehmen aus der Region des betreffenden Engels. Der Unterschied zwischen den Tätigkeiten eines Business Angels und einer Venture-Capital-Beteiligung liegt darin, dass letztere häufig erst zu einem späteren Zeitpunkt einsteigen, wenn das junge Unternehmen nicht mehr in der Anfangsphase steckt. Die Motivation der Business Angels ist in der Regel nicht finanzieller Natur, die Hauptgründe sind das Interesse für das Produkt und die jungen Startup-Unternehmer. Im Gegenzug für die geleistete Hilfe erhalten die Engel einen kleinen Teil des Unternehmens. Auf Nachfrage erklärte Patrick Kersten, dass nicht jede Investition erfolgreich sei. Das ist auch einer der Gründe, warum in mindestens 10 Startups investiert werden sollte. Der Erfolg gibt den Business Angels Recht: Für jeden investierten Euro erhalten sie später 2,12 Euro zurück.

Candace Johnson, die Präsidentin des European Business Angel Network (EBAN) hat 35 Jahre Erfahrung mit Unternehmensgründungen. Sie kann auf eine ganze Reihe von ihr gegründeten oder mitgegründeten Un-

2,12

Euro erhält ein Business Angel im Durchschnitt für jeden investierten Euro zurück

ternehmen, darunter SES, zurückblicken. In ihrer Ansprache ging sie kurz auf die Geschichte der privaten Investoren ein und erläuterte dem interessierten Publikum die Herausforderungen der Zukunft, vor allem auf dem europäischen Kontinent. Von größter Bedeutung für eine Nation sei, dass private Personen das Risiko auf sich nehmen und in die kommenden Generationen investieren sollen. Die Regierung kann nur die Rahmenbedingungen für Unternehmer erstellen, aber nicht selbst aktiv in die Wirtschaft eingreifen. Wenn diese Rahmenbedingungen stimmen, werden die privaten Geldgeber ihrer Verantwortung nachkommen und neuen Unternehmen das benötigte Kapital zu Verfügung stellen. Empirische Daten

haben gezeigt, dass sich die Beschäftigung in einem Unternehmen verdreifacht, wenn Business Angels in dieses Unternehmen investieren.

Investitionsstau in Europa

Das Problem der mangelnden Investitionen in Europa sei, laut Candace Johnson, auch durch das Fehlen eines gemeinsamen Marktes verschuldet. Ein gemeinsamer Markt für Konsumenten reiche nicht aus, Europa braucht, laut EBAN, einen einheitlichen Arbeitsmarkt und die gleichen Regeln für Investitionen. So verhindern z.B. die unterschiedlichen Regeln für Crowdfunding, dass ein Innovator in ganz Europa das benötigte Kapital finden kann. Europäi-

sche Unternehmer, Investoren und Erfinder werden in Europa durch die unterschiedlichen Verwaltungen und Gesetze gebremst. Heute sei es für diese Personen attraktiver, in den USA oder China zu investieren. Im Rahmen des 300-Milliarden-Investitionsprogrammes der europäischen Kommission schlägt die EBAN die Erstellung einer E-Zone für europäische Unternehmer, Investoren und Erfinder vor. Das Ziel, die Schaffung einer neuen Klasse von wachsenden innovativen Unternehmern in Europa, kann nur durch eine gemeinsame Regulierung erfolgen. Wenn ein gemeinsamer Markt für Investitionen in Europa erstellt wurde, dann können die Business Angels den Startups mit Rat und Tat zur Seite stehen und den jungen Unternehmern mit ihrem Kapital und Erfahrungen zur Seite stehen.

Zur Person: Candace Johnson

Die gebürtige Amerikanerin Candace Johnson kann auf 35 Jahre Erfahrung in der Gründung von Unternehmen zurückblicken. Im Alter von 23 Jahren gründete sie ihr erstes Unternehmen, das sie schließlich für eine Million Dollar verkaufte.

Nach ihrer Heirat mit Adrian Meisch, dem ehemaligen Botschafter Luxemburgs in den USA, begann ihr größtes Unternehmen. Im Alter von 28 Jahren entschied sie sich, ein Satellitenunternehmen in Luxemburg zu gründen, der Grundstein für den anhaltenden Erfolg der SES war gelegt. Während ihrer Karriere hat sie mehrere Unternehmen, unter anderen Europe Online, Teleport Europe und Success Europe gegründet und ge-

führt, die heute einen geschätzten Börsenwert von 15 Milliarden Dollar haben. Sie wurde 2005 vom *Time Magazine* und von *Fortune* zur einflussreichsten Frau Europas gewählt.



Das Luxemburg Business Angel Network (LBAN)

Die LBAN wurde am 31. Januar 2011 erneut gegründet (Gründung 2004) und bietet privaten Investoren eine Plattform, um vielversprechende Projekte in der Gründungs- oder Restrukturierungsphase zu identifizieren und zu fördern. Die LBAN gliedert sich in das europäische Netzwerk des European Business Angel Network (EBAN) ein, das 1999 in Zusammenarbeit der europäischen Kommission und der Eurada (European Association of Development Agencies) zur Förderung des Unternehmertums erstellt wurde. Da Investitionen in Startups

sehr riskant sind, haben Unternehmensgründer oft Schwierigkeiten, an das benötigte Kapital zu gelangen. In diesem Fall können sie sich an die LBAN wenden, um das benötigte Kapital von privaten Investoren zu erhalten. Weil viele Startups in den ersten Jahren scheitern, verlangen die Business Angels einen hohen Rendite oder einen Anteil am Unternehmen für ihre Investition. Ein Business Angel ist ein Investor oder ein erfolgreicher Unternehmer, der in Firmen mit hohem potenziellem Wachstum investieren will. Zusätzlich zum

Kapital stellen die Angel ihre Fähigkeiten, Erfahrungen und Kontakte dem geförderten Unternehmen zur Verfügung. Seit 1999 ist das Netzwerk gewachsen und mittlerweile gibt es 468 regionale Business Netzwerke. Im Jahr 2013 sind die Investitionen der europäischen Business Angels um 8,7 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro gewachsen. Im Durchschnitt investierte ein Angel 20.437 Euro in ein Unternehmen. Aktuell werden 44 Unternehmen vom luxemburgischen Netzwerk gefördert.