

## a3 ECO – Gründer-Serie

# Alles was für mich!

### Wie können sich Investoren vor einem „Kaufrausch“ schützen?

Oliver Holle von Speedinvest meinte bei einer Veranstaltung der Tageszeitung „Die Presse“: „Business Angels sollten nicht überhastet in irgendein Start-up investieren. Das geht meistens schief.“ Die Gefahren von zu eilig und unüberlegt getroffenen Kaufentscheidungen wurden auch bei dem von mir im Herbst besuchten Seminar der Private Investment Academy der Venture Capital Gesellschaft b-to-v beleuchtet. Theoretisch im Hörsaal, praktisch bei den Gesprächen in den Pausen.

Dabei kristallisierte sich unabhängig von der Nationalität, dem Alter oder der Anzahl der bereits getätigten Investments heraus: Die meisten Privatinvestoren, die sich bei der Finanzierung von Start-ups engagieren, verfolgen mehrdimensionale Erfolgsziele. Sie sind in der Regel nicht ausschließlich am monetären Erfolg eines Investments interessiert. Vielmehr möchten sie mit ihrem Investment z.B. auch einen (indirekten) gesellschaftlichen Beitrag leisten. Vom Ermöglichen von Studien für neue Therapieformen bis hin zur Förderung des Unternehmer-Nachwuchses. Das bedeutet aber nicht, dass Business Angels gar kein Gewicht auf unternehmerischen und letztlich auch monetären Erfolg legen – das tun sie sehr wohl. Und sei es nur, um aus der Rendite eines Invest-

ments weitere Investments finanzieren, um die Investorenaktivitäten fortsetzen oder verbreitern zu können. Und die zweite Erkenntnis, die ich durch die vielen Gespräche erhielt: Vor einem „Kaufrausch“ ist man auch beim Investieren in Start-ups nicht gefeit. Verlockend klingende Angebote und vermeintliche „Schnäppchen“ zeigen auch hier ihre Wirkung und schalten oftmals die Rationalität komplett aus. Ein durchdachtes Beteiligungskonzept kann einem allerdings dabei helfen, diese wieder einzuschalten, wenn der Jagdinstinkt bzw. die Sammelleidenschaft zum Selbstläufer zu werden droht.

Und wie bei jedem Konzept folgen auf die Definition der Ziele die folgenden Fragen: Welche Strategie brauche ich zur Zielerreichung? Welche Charakteristika zeichnen die Start-ups aus, an denen ich mich beteiligen möchte? Was sind meine Ausschlussfaktoren? Und welches Budget kann bzw. möchte ich in Start-ups investieren? Dieses Beteiligungskonzept bzw. diese Strategie schriftlich festzuhalten ist definitiv sinnvoll. Ebenso, wie Konzept und Strategie regelmäßig zu reflektieren und zu überarbeiten. Beides zweifelsohne ein wiederkehrender Bestandteil der Arbeit eines Privatinvestors.

## Ziele setzen

Vor dem Beginn von Start-up-Investments sollten sich Investoren am besten einige Ertragsziele setzen. Denn sie sind ein wichtiges Argument im Auswahlprozess geeigneter Start-ups. Hat ein Investor beispielsweise das Ziel, mit etwas weniger hohem Risiko in Start-ups zu investieren, sollte er sich in seiner Investmentselektion eher auf Unternehmen konzentrieren, die bereits erste Umsätze ausweisen und vielleicht sogar die Break-even-Schwelle schon in Sichtweite haben. Ein anderer Investor, der bereit ist auch höhere Risiken zu tragen, wird sich dagegen auch gerne an extrem frühphasigen Unternehmen beteiligen. Natürlich erwartet er dafür, dass sein Payback aus dem Investment im Erfolgsfall ungleich höher ausfällt und ein Vielfaches seines initialen Investments darstellt.

Aber nicht nur die monetären Ziele, sondern auch die nicht-monetären Ziele sollten Investoren für sich selbst skizzieren. Denn diese Parameter sind für die Entscheidung für oder gegen ein Investment auch überaus relevant. Welche Parameter können dies u.a. sein? Nur in spezielle Regionen – z.B. nur in seinem Heimatbundesland – zu investieren. Oder nur in Gründerinnen, um damit das Unternehmertum von Frauen zu fördern. Oder nur in spezielle Branchen, weil man darin selbst auch Expertise hat.

### PORTFOLIOSTRUKTUR ERARBEITEN – BETEILIGUNGSMÖGLICHKEITEN BEURTEILEN

Als Prävention gegen den „Kaufrausch“ bei Start-up-Investitionen ist es hilfreich, folgende Aspekte (am besten schriftlich) festzuhalten und regelmäßig zu reflektieren:

- Die monetären und nicht-monetären Ziele.
- Die qualitativen und quantitativen Selektionskriterien.
- Den monetären und nicht-monetären Einsatz.
- Die individuelle Investmentstrategie.



DIE AUTORIN

**Karin Kreutzer** ist Inhaberin der PR-Agentur konzept pr und Geschäftsführerin von AUBMES Invest GmbH. AUBMES investiert in neue Geschäftsideen durch Bereitstellung von Kapital für die Gründungsphase oder für weitere Expansionen.