

Start-up-Investoren-Talk

„Es braucht Unternehmertypen, keine Zocker“

Mit Investor Markus Ertler startet a3 ECO eine Interview-Reihe mit Start-up-Investoren. Die Branchen-Gespräche führt Kommunikationsberaterin und Inhaberin von AUBMES Invest Karin Kreutzer. Sie stellt Kapital als Co-Investorin bereit – für neue Geschäftsideen und für Start-ups in der Pre-Seed- und Seed-Phase.

? Lieber Markus, wir sitzen hier an einem schönen Sommertag zusammen, es hat fast 30 Grad. Da drängt sich mir die Frage auf: Wie überhitzt ist die Start-up-Branche?

Markus Ertler: Ich glaube, sie ist nicht überhitzt, aber sie ist heiß. Die Start-up-Szene, so wie wir sie heute kennen, ist neu und dadurch auch sehr hip und das zieht viele Menschen an – auf der Start-up- ebenso wie auf der Investoren-Seite.

? Die Bewertungen und die Erwartungshaltungen von Start-ups an die Investoren sind in den letzten Jahren schon sehr nach oben gegangen. Würdest du Neueinsteigern überhaupt noch zum Einstieg als Start-up-Investoren raten?

Ertler: Ja, das tue ich definitiv. Natürlich gibt es oft deutlich zu hohe Bewertungen. Aber auch viele sehr realistische. Außerdem halte ich zu niedrige Bewertungen nicht unbedingt für das Beste. Wenn eine Bewertung in der Pre-Seed- oder Seed-Runde zu niedrig hinunter verhandelt wurde, tut man sich bei den weiteren Finanzierungsrunden oft schwer auf den dann tatsächlichen Wert zu kommen. Zu große Wertsprünge innerhalb von kurzer Zeit lassen sich gar nicht leicht realisieren. Also ist es durchaus auch im Interes-



Karin Kreutzer im Gespräch mit Start-up-Investor Markus Ertler

se von Early-Stage-Investoren, dass sich das Start-up nicht zu billig verkauft, sondern ein realistischer Wert erzielt wird.

? Wie viel Geld sollten Early-Stage-Investoren bereit sein zu investieren?

Ertler: Meist brauchen Start-ups in dieser Phase 200.000 bis 500.000 Euro. Die kleinen Tickets liegen dann so zwischen 25.000 und 50.000 Euro. Zu viele Investo-

ren mit sehr kleinen Anteilen können für ein Start-up schon auch mühsam werden – zum Beispiel bei Gesellschafterbeschlüssen. Wer weniger als 25.000 Euro investieren möchte, ist meines Erachtens besser beraten, dies über Crowdfunding-Plattformen zu machen.

? Zu viele kleine Investoren sind sicher nicht optimal. Aber ich finde schon, dass mehrere Investoren durch ihre Vielfalt hilfreich sind. Es gibt ja auch unter den Investoren selten die Eier legende Wollmilchsau.

Ertler: Komplementäre Skills sind sowohl bei den Gründern als auch bei den Investoren sinnvoll. Da stimme ich dir zu. Aber in der Praxis kann man sich das leider selten aussuchen. Erfahrene Lead-Inves-

3 TIPPS VON MARKUS ERTLER AN (NEU-)INVESTOREN

- Lass dich nicht zu sehr von der Idee begeistern – sie ist nur das Samenkorn.
- Achte auf eine gute Teamzusammensetzung (komplette und komplementäre Skills).
- Hinterfrage, ob eine tragfähige Vertrauensbasis zwischen Gründerteam und (Lead-)Investor aufgebaut werden kann.

toren können schon auch vieles alleine abdecken. Ihr Anteil sollte aber trotzdem in einer überschaubaren Höhe bleiben. Ein einziger Investor mit beispielsweise 51 Prozent macht das Start-up uninvestierbar für spätere Runden.

? Bist du bei all deinen Investments Lead-Investor?

Ertler: Nein. Das ginge zeitlich gar nicht. Ich bin bei einigen Start-ups auch „Passagier“. Je nachdem wie man die Leadrolle auslebt, sieben, acht kann man intensiv im Lead machen, Genies schaffen vielleicht zwölf – hauptberuflich.

? Du bist sehr aktiv im Start-up-Ökosystem. Kennst viele Investoren und Investorinnen. Welche Art von Investor brauchen Start-ups, welche sind für die Szene wichtig?

Ertler: Wichtig sind Unternehmertypen. Davon bräuchte es durchaus noch mehr. Entbehrlich sind Zockertypen. Die sind für Start-ups die falschen Ratgeber. Vor

allem als Lead-Investor sind Erfahrungen aus dem unternehmerischen Alltag ungemein wichtig für die Start-ups. Man sollte alle Aufgaben einer unternehmerischen Tätigkeit aus Selbsterfahrung kennen. Aus eigener Erfahrung wissen, dass jedes Problem auch eine Chance ist. Aber auch wissen, dass der Ausfall einer Putzfrau ebenso zur Krise führen kann und zu managen ist wie der richtige Co-Founder bzw. die Personalanzahl und -auswahl. Wenn man das alles schon selbst durchgemacht hat, kann man ein Start-up sinnvoll und wertschöpfend unterstützen.

? Aber ist der von vielen Investoren und Investorinnen rasch angestrebte Exit nicht auch eine Art von Zocken? Ich höre von wenigen Start-up-Investoren, dass sie mit den Gründern ein mittelständisches Unternehmen aufbauen wollen.

Ertler: Natürlich ist der Exit das primäre Ziel der meisten Start-up-Investoren. Im Optimalfall mit einer mindestens Verzehnfachung des eingesetzten Kapitals. Ein Exit ist ja auch eine schöne Bestätigung,

dass man eine wertige Sache unterstützt und aufgebaut hat, für die jemand gewillt ist, viel Geld zu bezahlen. Mit Blick auf die viele Arbeit die bei einem Start-up zu tun ist, hat das für mich nichts mit Zocken zu tun. Wenn man ein größeres Portfolio hat, dann finde ich es alternativ zum Exit schon ok, wenn da auch einige organisch wachsende Ertragsunternehmen dabei sind. Du weißt nie was passiert und solltest als Investor daher immer offen sein für das, was kommt.

ZUR PERSON

Markus Ertler hat 1994 mit seinem Bruder **immobilien.net** gegründet, die erste Internetplattform für Immobilien in Europa. Seit dem Verkauf 2014 an **ImmobilienScout24** ist er als Start-up-Investor aktiv. Aktuell hält er 15 Beteiligungen.

3,8x Energienutzung

„Bei gleichem Energieverbrauch fährt die Bahn 3,8 mal so weit.“

[Oder: Spezifischer Energieverbrauch in kWh/tkm: Bahn 0,1 / LKW 0,38
Quelle: ifeu.de Primärenergieverbrauch im Güterverkehr]

Illustrations: partly shutterstock, ledesign

LKW
100 km

Bahn
380 km

No Train.
No Gain.

www.LTE-group.eu

LTE
logistics & transport

klima aktiv