



Der Business Angels Club Berlin – Brandenburg e. V.

Wolf Kempert
Vorstand BACB

Landesinnovationskonferenz 2009

Potsdam, 29. Januar 2009

- **Leitbild, der typische Business Angel, Business Angel als Investor**
- **Der BA Club, Struktur, Betreuungsinhalte, Deal-Flow, Leistungen**
- **Business Angels Fonds BBAF**
- **Das Screening junger Unternehmen**
- **Business Angels in Brandenburg**

Business Angels

- sind Mentoren für junge technologiebasierte und wachstumsorientierte Unternehmer und Unternehmen
- verkörpern Kompetenz, Kontakte und Kapital
- fühlen sich dem Allgemeinwohl verpflichtet
- leisten ihren Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region durch Schaffung von dauerhaften und qualitativ hochwertigen Arbeitsplätzen
- unterstützen mit bürgerschaftlichem Engagement und privatem Kapital die öffentliche Gründungs- und Wirtschaftsförderung
- schaffen eine Kultur von Unternehmerengagement für das Gemeinwohl und verankern diese Kultur im Bewußtsein der Öffentlichkeit
- sind ein Beispiel für ein effektives Privat-Public-Partnership-Modell

Der typische Business Angel

- **ist/war Unternehmer oder Topmanager**
- **besitzt Erfahrung in Unternehmensgründung, Unternehmensführung, Vertrieb, ggf. Nachfolgeregelungen, Krisenmanagement und umfangreiches Branchen - Know-How**
- **verfügt über komplexes Netzwerk**
- **investiert bis zu 20% seines Gesamtvermögens, hält 1 - 5 Beteiligungen**
- **ist Risiko bewusst**
- **ist mehrere Tage pro Monat direkt für das Partnerunternehmen tätig**

- **investieren aus eigenem Vermögen primär in kleine Unternehmen**
- **sind festgelegt auf frühe Phase, konkrete Branchen, Ortsnähe**
- **intensive Managementberatung und Betreuung des Partnerunternehmens bieten „Mehrwert“**
- **machen durch ihr Engagement das Unternehmen attraktiver für andere Investoren Z. B. VC´s**
- **treffen in der Regel schnellere und unbürokratischere Entscheidungen als VC Gesellschaften**

- **gegründet 1998, seit 2004 ein eingetragener Verein**
- **über 50 Mitglieder, erfahrene Manager und Unternehmer**
- **jährlich ca. 100 betreute Unternehmen/Gründungen**
- **ca. 4 Mio. € Investitionen in über 25 Unternehmen**
- **Geschäftsstellen in Berlin und Potsdam**

- **Betreuungsschwerpunkte:**
 - **junge, innovative Unternehmen**
 - **Unternehmen in der Nachfolge**
 - **Unternehmen in Krisensituationen**

- **Vermittlung von unternehmerischem Know-how**
- **Unterstützung insbesondere in den Bereichen:**
 - **strategische Geschäftsausrichtung**
 - **Konkretisieren von Vermarktungskonzepten**
 - **kfm. Geschäftsführung, Finanzen, Controlling**
- **Aufbau von Vertriebskontakten und -netzwerken**
- **aktive Beteiligungen von 25.000 € bis 250.000 €**

Der Deal-Flow wird generiert durch unsere Netzwerke, insbesondere IBB, ZAB, Hochschulen und Banken, sowie persönliche Kontakte.

- **ca. 500 Kontakte führen zu 200 Geschäftsplänen (42 aus Bbg.)**
- **43 Unternehmenspräsentationen (18 aus Bbg.)**
 - **550 T€ direkte Investitionen , daraus resultieren weitere 3.500 T€ durch Beteiligungsgesellschaften, bis 2012 werden daraus 350 Arbeitsplätze entstehen**

- **24 Gesellschafter, € 540.000 Fondsvolumen**
- **offene Beteiligungen, i.d.R. 50.000 €**
- **geplante Beteiligungsdauer: 3 – 5 Jahre**
- **fungiert als Katalysator für andere Investoren**
- **permanente Betreuung durch 2 Business Angels**
- **Kooperation mit dem High-Tech Gründerfonds, BC u.a.**

40 bis 50 junge Unternehmen, bzw. Geschäftspläne von Gründern werden jährlich durch die Business Angels begutachtet:

- **Vorbereitung durch ausgewählte BA und Geschäftsstelle**
- **jeweils 10 - 12 Screeningveranstaltungen in Berlin und Brandenburg**
- **Anzahl Unternehmen: 40 bis 50 p.a.**
- **Präsentation je 20 min, Fragen an das Unternehmerteam ca. 15 min**
- **interne Diskussion der BA – Entscheidung zur Fortführung der
Betreuung sofort, u. U. Entscheidung für Fonds**
- **Gespräche und Networking beim Get together**
- **Zeit je Veranstaltung ca. 3 Stunden**

Unsere Auswahlkriterien

für die Betreuung eines Gründers/Unternehmers

- **der Gründer / das Team (Chemie muss stimmen)**
- **die Marktchancen**
- **das Wachstumspotential**
- **das Geschäftsmodell**

Ziel: Schaffung einer Business Angels-Kultur in Brandenburg

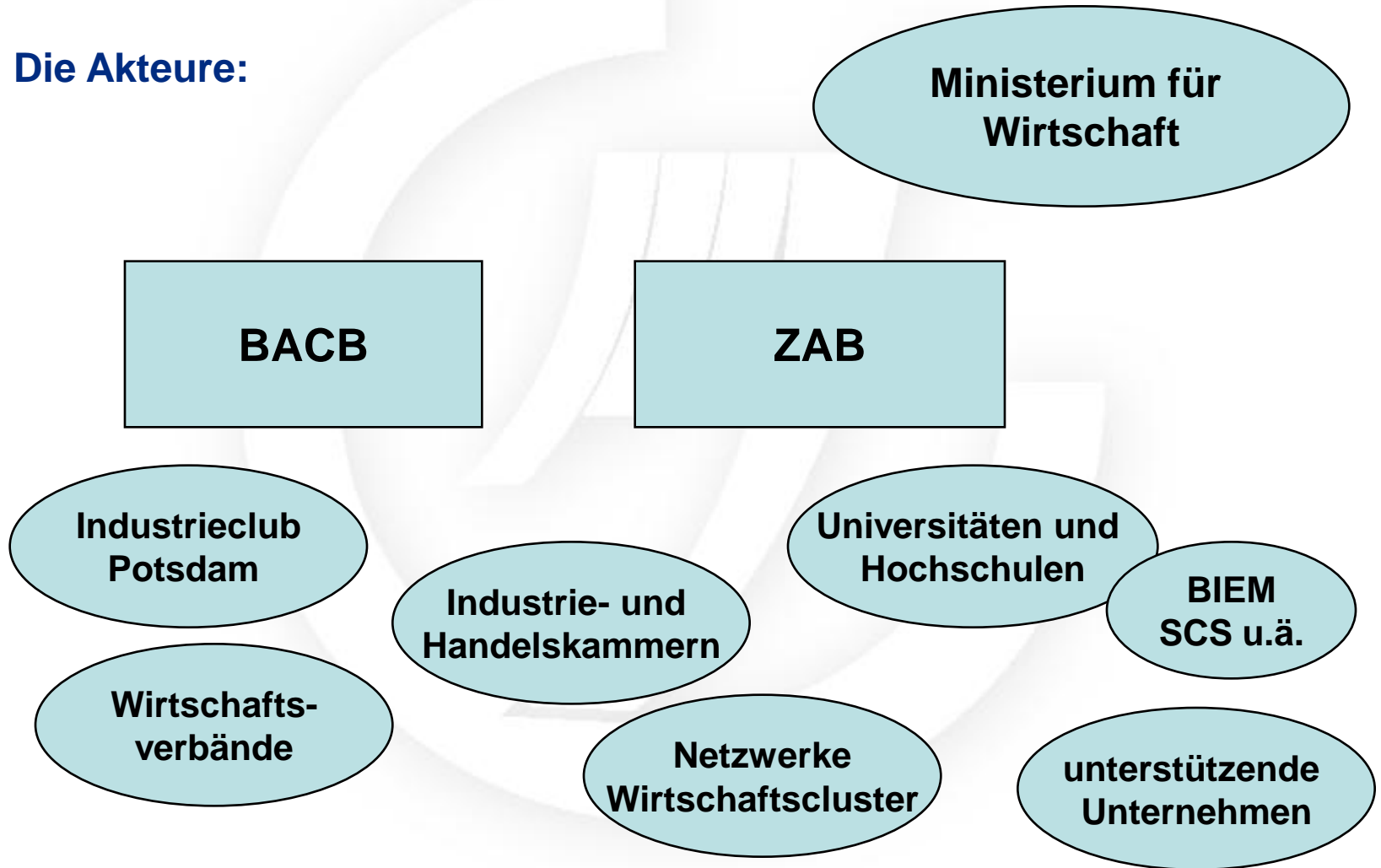
„Die Unterstützung von Gründern und jungen Unternehmern ist eine für das Gemeinwohl nützliche und wichtig Aufgabe der Gesellschaft –

und kann am Besten von erfahrenen Unternehmern und Managern geleistet werden.“

***Leisten Sie Ihren Beitrag zur wirtschaftlichen
Entwicklung des Landes
und werden Sie Business Angel***

mittelfristig wollen wir 30 bis 50 engagierte Unternehmer und Manager aus Brandenburg als Business Angels gewinnen.

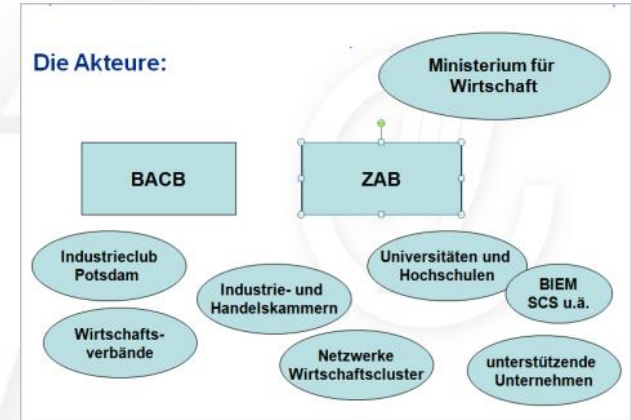
Die Akteure:



Öffentlichkeitsarbeit zur Gewinnung neuer BusinessAngels und zur Schaffung einer BusinessAngels-Kultur in Brandenburg

u.a.

- Informations – und Kooperationsveranstaltungen mit den Akteuren
- Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen
- Zugang zu Expertenwissen (Hochschulen und Cluster-Netzwerke)
- Verbesserung der Nutzung von EXIST und High-Tech-Gründerfonds
- Unterstützung Pree-Seed-Phase - BIEM-Risikofonds
- Zusammenarbeit mit weiteren privaten Fonds wie Founderslink u.a.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Kontakt:

Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V.
Bundesallee 171
10715 Berlin
Tel: 030-2125 4884

www.business-angels-berlin.de
info@business-angels-berlin.de

Büro Potsdam
Steinstraße 104 – 106
14480 Berlin
Tel. 0331 660 1260

Wolf Kempert
Geschäftsf. Gesellschafter
UNU Gesellschaft für Unternehmensnachfolge und Unternehmensführung GmbH
Ludwig-Erhard-Haus, Fasanenstraße 85, D-10623 Berlin
030 3101 2021
www.unu-nachfolge.de
kempert@unu-nachfolge.de



**Anlagen zur Vorstellung der Business Angels
bei der Landesinnovationskonferenz 2009**

Branchenerfahrung der Angels

Investitionsgüter

Medizin

Konsumgüter

Herstellung von Metallerzeugnissen

Baugewerbe

Technologien

Kredit- und Versicherungswesen

Handel und Handwerk

Gesundheit- und Sozialwesen

Umwelt und Recycling

Fördertechnik

Elektroerzeugung

Chemie und Pharma

Energie- und Wasserversorgung

KFZ-Handel und Instandhaltung

Transportwesen/Logistik

Dienstleistung für Unternehmen

Öffentliche Verwaltung

Neue Medien

Papier, Verlag und Druck

Unternehmensführung und Organisation (Auszüge aus den Facebooks der Business Angels)

Unternehmensbetreuung (18)

Management Buy Out (17)

Unternehmer Coaching (16)

Unternehmensnachfolge (10)

Unternehmensbewertung, Due Diligence (13)

Risikomanagement, Insolvenzpläne usw (05)

Interimsmanagement (11)

Außenwirtschaft (01)

Projektmanagement (07)

Produktions- und Prozessmanagement (02)

Unternehmensgründungen (07)

Franchise Systeme (01)

Gesellschafterangelegenheiten (08)

Unternehmensverkauf (10)

Unternehmensanalyse (22)

Corporate Identity (04)

Organisation (21)

Restrukturierung (02)

Projektorganisation (02)

(Auszüge aus den Facebooks der Business Angels)

- **Human Resources (06)**
- **Controlling, Finanz- und Rechnungswesen (15)**
- **Marketing (14)**
- **Verkaufsförderung (07)**
- **Qualitätsmanagement (02)**
- **Betriebliche Logistik (03)**
- **Informationsmanagement (04)**
- **Umweltmanagement (03)**

Wachstumsbranchen der Brandenburger Wirtschaftsförderung – auf innovative Unternehmen in diesen Clustern konzentrieren wir uns

- Automotive
 - Biotechnologie/Life Sciences
 - Energiewirtschaft/Energietechnologie
 - Ernährungswirtschaft
 - Geoinformationswirtschaft
 - Holzverarbeitende Wirtschaft
 - Kunststoffe/Chemie
 - Logistik
 - Luftfahrttechnik
 - Medien/Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)
 - Metallerzeugung/Metallbe- und -verarbeitung/Mechatronik
 - Mineralölwirtschaft/Biokraftstoffe
 - Optik
 - Papier
 - Schienenverkehrstechnik
 - Tourismus
- sowie Mikroelektronik

- **Produkt/Dienstleistung mit Alleinstellungsmerkmalen**
- **überdurchschnittliches Ertragswachstum**
- **skalierbares Geschäftsmodell**
- **adressiert große oder wachsende Märkte**
- **gesicherte Technologie oder mehrjähriger Technologievorsprung**
- **Gesicherte Exit-Chancen innerhalb von 3 bis 8 Jahren**

- **Beherrschen der Technologie**
- **hohes unternehmerisches Engagement**
- **Bereitschaft, weitere Kompetenzträger zu integrieren**
- **Bereitschaft, Gewinne zu teilen**
- **Bereitschaft, später die Mehrheit an der Gesellschaft abzugeben**
- **Bereitschaft, selbst ins finanzielle Risiko zu gehen**