

28.05.2020

Ein Business Angel aus Uetersen tut Gutes für die Gründerszene

Diesen Namen sollten sich Gründer und Investoren merken: Baltic Business Angels. In dem Verein, der 2018 im Rahmen eines von der WTSH (Wirtschaftsförderung Schleswig-Holstein) betreuten Landesförderprojekts gegründet wurde, haben sich erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer zusammengetan. Ihr Ansinnen: Startups als Investoren und Mentoren unterstützen und gleichzeitig für sich und künftige Vereinsmitglieder ein nützliches Investorennetzwerk schaffen. Einer dieser Business Angels ist der in Uetersen lebende Unternehmensberater Julian von Hassell. In einem Interview mit der WTSH gibt er einen interessanten Einblick in den Vereinscharakter und die Arbeit der Baltic Business Angels.

Interview mit Florian von Hassel



In Schleswig-Holstein hat sich in den vergangenen Jahren eine sehr lebendige Gründerszene etabliert – auch dank vieler verschiedener Fördermöglichkeiten. Für die Finanzierung in der Frühphase ist es für die Gründerinnen und Gründer oftmals noch schwierig, Zugang zu Investorinnen und Investoren zu finden. Im echten Norden hat sich deshalb im Juni 2018 der Baltic Business Angels e.V. gegründet. Der Verein richtet sich an private Investorinnen und Investoren sowie kapitalsuchende StartUps. Der aktuelle Vorstand besteht aus den engagierten Unternehmern Matthias Damerow, Ulrik Ortiz Rasmussen und Claas Nieraad sowie dem

Wirtschaftsminister Dr. Bernd Buchholz.

Einer, der sich ebenfalls bei den Baltic Business Angels engagiert, ist Julian von Hassell. Der erfahrene Business Angel verfügt über beste Kontakte in der Gründerszene weit über die Landesgrenzen hinaus und kennt sich aus mit Unternehmensgründung und erfolgreicher Unternehmensführung. Da er in Uetersen zuhause ist, liegt es für ihn nahe, sich aus der Region für die Region zu engagieren.

WTSH-Online Redaktion: Was ist eigentlich das besondere an dem Modell der Business Angels? Was leisten die Angels, was andere Investoren nicht bieten?

Von Hassell: Business Angels investieren in der Regel sehr früh in StartUps - oft, bevor die Gründerinnen und Gründer ihre Startups de jure als Unternehmen ins Leben gerufen haben. Damit unterscheiden sie sich von institutionellen Venture Capital - Gesellschaften, für die in fast allen Fällen eine bereits gegründete Kapitalgesellschaft die Voraussetzung für ein Invest ist. Business Angels, meistens Privatiers oder kleine Kapitalgesellschaften, sind in der Regel Unternehmerinnen und Unternehmer, die Spaß daran haben, ihre eigenen Gründungs- und Managementenerfahrungen weiterzugeben. Sie sind damit meistens nicht ausschließlich renditegetrieben. Da sie fast immer ihr eigenes Geld investieren, sind sie allerdings auch nicht so risikobereit wie VC - Gesellschaften, deren Geschäftsmodell immer viele Totalverluste zu Gunsten weniger Megaerfolge einpreist.

WTSH-Online Redaktion: Was meinen Sie genau mit den Gründungs- und Managementenerfahrungen, die Sie weitergeben wollen?

Von Hassell: Startups können von dem Mentoring und dem Kontaktnetz erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer sehr profitieren. Ich persönlich glaube allerdings, dass Gründerinnen und Gründer noch mehr von den früheren Misserfolgen ihrer Mentoren lernen können, die es schließlich in jeder Unternehmerbiographie gibt und die souveräne Business Angels gerne zuzugeben bereit sind. Business Angels finanzieren ein breites Spektrum an innovativen Unternehmensgründungen und ermöglichen damit auch eine große Branchenvielfalt und sind insofern auch für das Land ein volkswirtschaftlicher Gewinn.

WTSH-Online Redaktion: Haben Sie als erfahrener Investor einen Tipp, wie man erfolgsversprechende Investments erkennt?

Von Hassell: Als Frühphasen-Investor habe ich gar keine andere Wahl, als nach den harten und weichen Qualifikationen der Gründerinnen und Gründer zu gehen. Es gibt bei ihnen ja, anders als bei etablierten Unternehmen, noch keinen „Track Record“, auf den sie verweisen können. Was für mich am Ende am meisten zählt, ist der Biss, der unbedingte Hunger nach Erfolg, die Bereitschaft und Fähigkeit Durststrecken zu überstehen, der Verzicht auf Selbstmitleid, wenn es mal nicht so toll läuft, Realismus bei der Beurteilung der Marktchancen, theoretische und, mehr noch, praktische und soziale Intelligenz. Neben dem Optimismus und der Energie, die natürlich fast alle Startups besitzen, ist mir unternehmerisches Denken und Handeln sehr wichtig. Von sich und seiner Idee als Gründerin oder Gründer überzeugt zu sein ist das eine, diese Überzeugung gegen Kritik auf unwegsamem Gelände intelligent und flexibel verteidigen zu können, ist etwas ganz anderes.

WTSH-Online Redaktion: Und woran erkennen Sie, ob die Gründerin oder der Gründer über diese Eigenschaften verfügen?

Von Hassell: Gute Frage. Um all dies zu erkennen, benötigen Sie eben eigene Gründungs- und/oder Managementenerfahrung. Hier sind wir Business Angels gegenüber den Analysten der VC-Gesellschaften, die meist frisch von der Hochschule kommen und Business-Pläne im Akkord auf der Suche nach verborgenen „Trüffeln“ aussortieren sollen, aber noch keine eigene Berufserfahrung vorweisen können, vielleicht im Vorteil. Einen guten Businessplan schreiben zu können ist erlernbares Handwerk, eine Neugründung zum Erfolg zu führen ist Kunst. Ob diese Fähigkeiten in ausreichendem Umfang vorhanden sind, erfahren Sie als Business

Angel am besten, indem Sie mit den Gründerinnen und Gründern kritisch diskutieren und sie im Dialog mit Kollegen, Mitgründern, Mitarbeitern, Wettbewerbern usw. erleben.

WTSH-Online Redaktion: Die Anforderungen sind ja recht hoch, denen junge Gründerinnen und Gründer gerecht werden müssen. Manche können das alles vielleicht noch gar nicht leisten. Wie können die Business Angels da helfen?

Von Hassell: Mir liegt vor allem daran, dass Gründerinnen und Gründer wirklich wissen, auf was sie sich einlassen. Das Gründer-Dasein ist wirklich toll, doch es spielt nicht auf dem „Ponyhof“.

Business Angels verfügen im Idealfall über Gründungs- und Managementenerfahrung. Wenn sie selbst einmal Gründer waren, wie das bei mir der Fall ist, dann ist die Erfahrung der Ups und ganz besonders auch der Downs eine unschätzbare Ressource. In meinem persönlichen Fall ist es sogar so, dass ich außerdem Erfahrung als Vorstand eines kleinen Inkubators habe, als Berater und schließlich habe ich in 2015 ein von mir mitgegründetes Unternehmen in den General Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse geführt. So wissen Angels wie ich also, wie unterschiedliche Stakeholder auf ein StartUp blicken und welche Phasen ein Startup über die Jahre durchlebt. Und das ist für Gründer, die Kapital suchen, Fördermittel beantragen wollen, Produkte und Dienstleistungen entwickeln müssen, schwierige Entscheidungen treffen sollen, Mitarbeiter einstellen oder entlassen müssen usw. tatsächlich sehr wertvoll.

Zahlen zum Baltic Business Angels e.V.

Der Aufbau und die Etablierung des Business Angels Netzwerkes wird von der WTSH GmbH im Rahmen des vom Land geförderten Projekts »Innovationsorientiertes Netzwerk StartUp Schleswig-Holstein« seit **2017** aktiv begleitet. Der Verein verzeichnet seit Gründung Mitte **2018** mehr als **25 Mitglieder** und wächst mit jedem Matching-Event.

36 kapitalsuchende StartUps haben seitdem in **11** Matching-Events vor den Business Angels gepitcht. Dabei investierten Investorinnen und Investoren nicht ausschließlich alleine, sondern auch gemeinsam (Club-Deal).

Ansprechpartner Baltic Business Angel

Dr. Annelie Tallig ist unter Telefon 0431 – 66 66 68 48 oder tallig@wtsh.de zu erreichen

Tipp von Andreas Fischer, Abteilungsleiter Innovations- und StartUp-Förderung

Die Business Angels sind nicht nur für StartUps interessant: Investorinnen und Investoren erhalten Zugang zu attraktiven, vorgefilterten StartUps. Sie profitieren aber auch von Investorenabenden, Kurzreisen und der 1,5-tägigen Masterclass. Bei diesen Events steht der gegenseitige Erfahrungsaustausch sowie Wissensinput zu investentrelevanten Themen und Trends durch ausgewählte Gäste im Vordergrund.