ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Licht, Georg

Article

Business Angels und Hightech-Gründungen

ZEW Gründungsreport

Provided in Cooperation with:
ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Licht, Georg (2007) : Business Angels und Hightech-Gründungen, ZEW Gründungsreport, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, Vol. 7, Iss. 2, pp. 3-4

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/109762

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Business Angels und Hightech-Gründungen

„Business Angels" spielen in der Frühphase für die Finanzierung von jungen Hightech-Unternehmen eine wichtige Rolle. Sie übernehmen dabei die noch vor wenigen Jahren von Risikokapitalunternehmen ausgefüllte Rolle des wichtigsten Gebers von externem Eigenkapital für neue Hochtechnologieunternehmen. Dies gilt nicht nur in den Vereinigten Staaten, Schweden oder im Vereinigten Königreich. Auch in Deutschland sind Business Angels in der Startphase inzwischen wichtiger als Risikokapitalgesellschaften. Dies ergab eine im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) durchgeführte Studie des ZEW, bei der im Frühjahr 2007 rund 3.000 Unternehmen aus FuE-und technologieintensiven Wirtschaftszweigen befragt wurden.

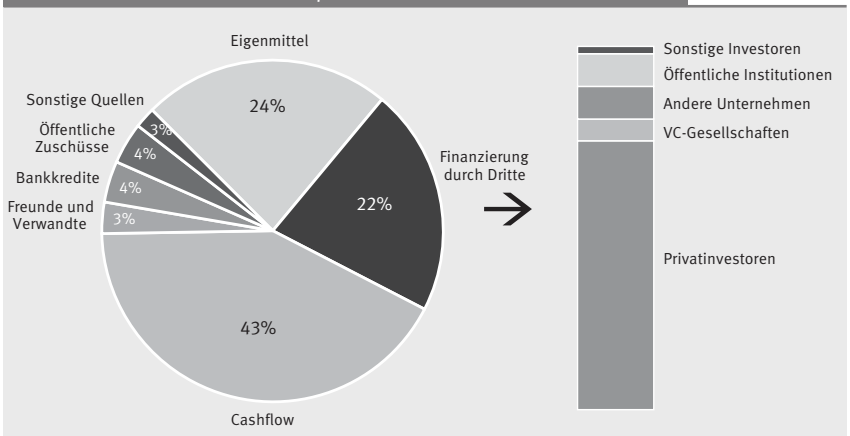
„Business Angels", also Privatinvestoren, die aus ihrem Privatvermögen Eigenkapitalbeteiligungen an jungen Unternehmen erwerben und darüber hinaus unternehmerisches Know-how und andere Unterstützungsleistungen in das finanzierte Unternehmen einbringen, spielen in der Frühphase für die Finanzierung von jungen Hightech-Unternehmen eine wichtige Rolle.

In den ersten Jahren nach Gründung erhalten ca. 5 v.H. der Hightech-Unternehmen in Deutschland eine Finanzierung durch Business Angels. Bei Ausgründungen aus der Wissenschaft und bei jungen Unternehmen mit besonders intensiven Innovations- und FuE-Aktivitäten liegt der Anteil doppelt so hoch. Im Mittel investieren die Business Angels 30.000 Euro in die Unternehmen, in einzelnen Fällen jedoch auch beträchtlich höhere Beträge. In weiteren 3 v.H. der Unternehmen sind private Investoren involviert, die jedoch keine weitere Unterstützung für die Unternehmensentwicklung leisten. Demgegenüber sind Risikokapital-Unternehmen nur bei 2,5 v.H. der Hightech-Gründungen mit dabei. Bezogen auf die durchschnittlichen Finanzierungsanteile erweisen sich die Business Angels ebenso als eine wichtigere Finanzierungsquelle als Risikokapitalgesellschaften. Wie die Abbildung 1 zeigt, tragen Business Angels den überwiegenden Teil des Finanzierungsanteils von Außenstehenden bei.

Auch wenn sich VC-Gesellschaften nach dem Zusammenbruch des Neuen Marktes stark aus der Frühphasenfinanzierung zurückgezogen haben, beschränken sich VC-Gesellschaften weiterhin nicht ausschließlich auf die Wachstumsphase der jungen Unternehmen, sondern unterstützen zudem Unternehmen in der Seed- und Start-up-Phase. Im Vergleich zu Business Angels investieren VC-Gesellschaften mit ca. 2 Mio. Euro im Durchschnitt einen deutlich höheren Betrag in junge Hightech-Unternehmen. Das unterschiedliche Verhalten von Business Angels und VC-Gesellschaften wird hier deutlich: Business Angels investieren vergleichsweise geringe Geldbeträge in junge Unternehmen und bringen darüber hinaus ihre Erfahrung und ihre Netzwerke ein, um das Unternehmen am Markt zu positionieren und Kundeninteresse zu gewinnen. VC-Gesellschaften steigen, auch bei der Frühphasenfinanzierung, mit höheren Beträgen in ein junges Unternehmen ein, wenn das hohe Marktpotenzial des Geschäftsmodells überzeugend dargelegt werden kann. Formelles Risikokapital von VC-Gesellschaften wird häufiger in Unternehmen platziert, deren Gründer schon vor der Gründung ein Patent besaßen. Dies ist bei einem Drittel dieser Unternehmen der Fall. Dagegen haben nur bei etwa 12 v.H. der Unternehmen, in denen Business Angels aktiv sind, Gründer ein Patent eingebracht. Die Frage nach der Nutzung eigener Patente bejahen sogar 60 v.H. der VC-finanzierten Hightech-Unternehmen. Etwa 18 v.H. der Unternehmen mit einer Business-Angel-Finanzierung stützen sich auf eigene Patente. Dies zeigt, dass VC-Gesellschaften höhere Anforderungen an die technologischen Potenziale ihrer Portfolio-Unternehmen stellen als Business Angels.

Dies spiegelt sich jedoch nicht unmittelbar in einem höheren Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten wider: Knapp 38 v.H. der Unternehmen, die von Business Angels finanziert werden, gelang 2006 die Einführung einer Marktneuheit. Bei den Unternehmen mit einer Venture-Capital-Ausstattung sind dies zwar etwa 44 v.H., statistisch signifikant ist diese Differenz nicht. Die dennoch deutlich erkennbaren Unterschiede der FuE-Tätigkeit und des Patentierungsverhaltens zwischen Hightech-Unternehmen, in denen sich auf der einen Seite Business Angels und auf der anderen Seite Venture-Capital-Gesellschaften engagieren, lassen vermuten, dass Business Angels und VC-Geber bezüglich ihres Auswahlprozesses komplementär sind. In aller Regel konkurrieren sie nicht um die gleichen potenziellen Portfoliounternehmen.

Abbildung 1: Finanzierungsstruktur von Hightech-Gründungen, die 2005 und 2006 neues Kapital von Dritten erhalten haben



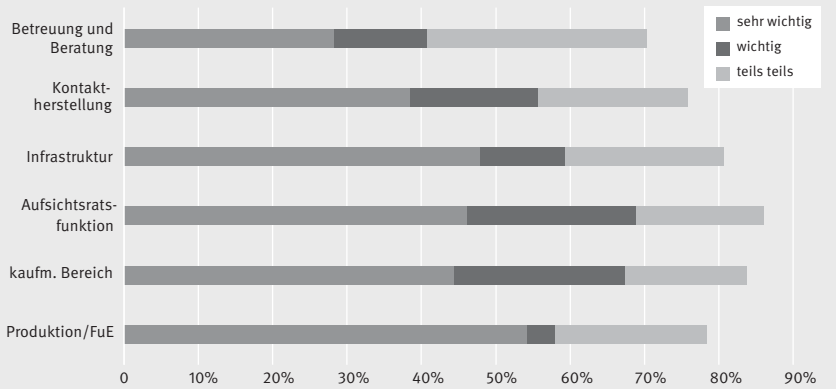
Quelle: ZEW-Hightech-Gründungspanel 2007

Business Angels unterstützen die Unternehmen, in die sie investieren, durch ihre Erfahrung und ihre Kontakte. In jeweils etwa einem Drittel der Fälle erhalten die Unternehmen jedoch auch Hilfe durch die Überlassung von Infrastruktur, durch die Unterstützung bei Produktion und Entwicklung oder durch Hilfe in administrativen und kaufmännischen Dingen. Die von den Business Angels erbrachten Unterstützungsleistungen werden von den Gründern geschätzt und als tatsächlicher Mehrwert für das eigene Unternehmen angesehen. Insofern stehen die deutschen Business Angels ihren US-amerikanischen Vorbildern in nichts nach.

Bei der Kontaktaufnahme zwischen Business Angels und jungen Unternehmen spielt der Zufall eine wichtige Rolle. Kontakte sind viel öfter ein Zufallsprodukt als das Ergebnis einer zielgerichteten Suche der jungen Unternehmen nach einem Kapitalgeber. So bilden bei 93 v.H. der Unternehmen, die eine Finanzierung durch Business Angels erhalten haben, private Kontakte den Ausgangspunkt. Suchen die Unternehmen aktiv nach einem Business Angel, nimmt die Bedeutung von organisierten Kontaktwegen wie Business Angels-Netzwerken zu. In immerhin rund 12 v.H. der Fälle werden Kontakte zu potenziellen Privatinvestoren über die heute auch in Deutschland verbreiteten Business Angels-Netzwerke aufgenommen.

Private Kontakte sind allerdings der Erfolg versprechendste Weg gemessen an der Wahrscheinlichkeit, mit der aus einem Kontakt eine Finanzierung resultiert. Die Erfolgsquote liegt für private Kontakte bei über 50 v.H. Andere Kontaktwege haben Erfolgsquoten, die mitunter weit unter 20 v.H. liegen. Beteiligungen durch einen Privatinvestor kommen trotz eines Kontakts häufig deshalb nicht zustande, weil sich Investor und Unternehmen nicht über die Bedingungen der Beteiligung einigen können, keine Einigung über eine für beide Seiten tragbare Weiterentwicklung des Unternehmens erzielt wird oder die „Chemie" zwischen dem oder den Gründer(n) und dem potenziellen Investor nicht stimmt.

Abbildung 2: Wie wichtig war für die Entwicklung Ihres Unternehmens die Unterstützung von Business Angels in den genannten Bereichen?



Quelle: ZEW-Hightech-Gründungspanel 2007

Andererseits haben drei Viertel der Hightech-Gründungen noch nicht einmal Kontakt zu potenziellen Privatinvestoren. Zwei Gründe hierfür stechen besonders hervor: Ein hoher Anteil der Unternehmen kann den Finanzbedarf aus anderen Quellen decken und ist daher nicht auf die Finanzierung durch Business Angels angewiesen. Ebenso wichtig ist aber, dass sich viele Gründer scheuen, Mitspracherechte an externe Investoren abzugeben (58 v.H. der Unternehmen ohne Kontakt zu Privatinvestoren). Mangelnde Kontaktmöglichkeiten und Unwissenheit über die Betätigungsfelder von Business Angels sind ebenfalls häufig genannte Gründe dafür, dass Business Angels nicht in Anspruch genommen werden. Hier könnten Business Angels-Netzwerke ansetzen, um die Zahl der Beteiligungen von Privatinvestoren zu erhöhen.

Schätzungen zufolge gibt es in den USA rund 225.000 Business Angels, die jungen Unternehmen mit Geld, Rat und Tat zur Seite stehen. In Deutschland dürften es wohl lediglich 2 v.H. davon sein. Business Angels in Deutschland sind damit zwar seltener als in den USA, für die jungen, Business-Angel-finanzierten Unternehmen jedoch nicht weniger hilfreich. Bei den in diesem Herbst im Bundestag diskutierten Reformen für privates Beteiligungskapital sollte daher darauf geachtet werden, dass die Rahmenbedingungen für die Beteiligung von Business Angels an jungen Unternehmen verbessert werden beispielsweise hinsichtlich der steuerlichen Behandlung von Veräußerungsgewinnen bei Investitionen in junge Hightech-Unternehmen oder durch erweiterte Verrechnungsmöglichkeiten für Verluste aus Beteiligungen an diesen Unternehmen.

Georg Licht, licht@zew.de

Fryges, Helmut, Sandra Gottschalk, Georg Licht und Kathrin Müller (2007), Hightech-Gründungen und Business Angels, Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Mannheim, www.zew.de/businessangels.

Gottschalk, Sandra, Helmut Fryges, Georg Metzger, Diana Heger, Georg Licht (2007), Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, in Zusammenarbeit mit Microsoft, Mannheim, www.zew.de/htg07.

ZEW
Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

ZEW Gründungsreport, erscheint halbjährlich.
Herausgeber: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim,
L 7, 1 · 68161 Mannheim · Postanschrift: Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim · Internet: www.zew.de. www.zew.eu
Redaktion: Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung
Georg Metzger, Telefon 0621/1235-185, Telefax 0621/1235-170 , E-Mail metzger@zew.de
Diana Heger, Telefon 0621/1235-382, Telefax 0621/1235-170, E-Mail heger@zew.de
Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise): mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplars
© Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, 2007