## Business Angels Schweiz

# Wie Engel ihr Geld anlegen

Der Investorenverein Business Angels Schweiz bietet aussergewöhnlichen Jungunternehmen die Möglichkeit, ihre Geschäftsmodelle einem **exklusiven Kreis von Privatanlegern** vorzustellen, um so zu «Smart Money» zu gelangen.

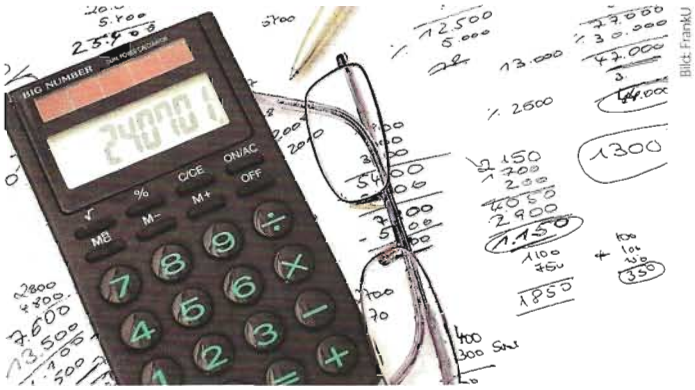


Bild: FrankU

**Nach der Präsentation bei BAS** überprüft ein interessierter Business Angel das Projekt und entscheidet sich gegebenenfalls für ein Investment.

Jungen Unternehmen, die sich auf Kapitalsuche befinden, bieten sich in erster Linie die gängigen Finanzierungsquellen wie Stiftungen, Wettbewerbe oder staatliche Fördergelder an. Eine etwas exotischere Alternative dazu sind private Vereine oder Organisationen, in denen sich individuelle Investoren, sogenannte Business Angels, regelmässig treffen, um in einem exklusiven, ja fast familiären Rahmen interessante Investitionsmöglichkeiten vorgestellt zu bekommen. Ein solcher Kreis ausgewählter Privatanleger wurde im Jahre 1997 als Business Angel Club gegründet. Rund sieben Jahre später ging aus dessen Fusion mit dem Band of Angels der Verein Business Angels Schweiz, kurz BAS, hervor.

Die Mitglieder, vorwiegend gut betuchte, männliche Inhaber von KMU und Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Industrie, treffen sich einmal pro Monat zum Dinner Meeting in gehobener Atmosphäre, um sich bei Speis und Trank zwei Unternehmenspräsentationen anzuschauen und diese gegebenenfalls zu Finanzierungsgesprächen einzuladen. Doch die Mitglieder von BAS sollen nicht bloss investieren, sondern sich auch involvieren. Das heisst, dass sie die Jungunternehmen mit sogenanntem «Smart Money» unterstützen, also nicht nur Geld, sondern auch Zeit, Know-how und Erfahrung in das Unternehmen einbringen.

### Freier Finanzierungsentscheid

Wie hoch die investierte Summe seit der Gründung ausfällt, kann Martin Wettstein, Präsident von BAS, nicht genau sagen. «Bei uns muss niemand offen legen, worin er investiert oder wie viel. Denn es ist sehr wichtig, dass der Finanzierungsentscheid frei gefällt wird.» Pro Jahr wird in fünf bis zehn Unternehmen investiert. Es kann auch vorkommen, dass ein Start-up bei BAS keinen interessierten Investor findet. Doch der Vereinspräsident meint, dass es auch für diese auf jeden Fall lohnenswert ist, sich zu präsentieren, denn «wenn sie kein Geld erhalten, so doch mindestens die Kritik von erfahrenen Leuten. Und diese kann sehr wertvoll sein.»

Die Höhe der einzelnen Investments ist von den Präferenzen und dem Portfolio der Business Angels abhängig. Die Beträge bewegen sich zwischen 20000 und 250000 CHF, wobei der Verein keine Richtlinien vorgibt. Gemäss Martin Wettstein finanzieren die Mitglieder von BAS in der Regel «die ersten paar Hunderttausend».

### Investitionsfähig und -willig

Bei den Mitgliedern von BAS handelt es sich mehrheitlich um erfahrene Unternehmer, Führungskräfte und Entscheidungsträger aus verschiedensten Branchen und Wirtschaftszweigen. Neue Personen werden oft auf Empfehlung in den Verein aufgenommen, sofern sie die beiden Hauptvoraussetzungen für eine Aufnahme erfüllen. Diese sind in erster Linie die Fähigkeit und zweitens der Wille, in das eine oder andere Projekt zu investieren. Über die definitive Aufnahme entscheidet der Vorstand, welcher betont, dass Neumitglieder jederzeit willkommen sind. Durch einen jährlichen Mitgliederbeitrag von 1400 CHF werden die Kosten für das Management und die Dinner Meetings gedeckt.

### Sorgfältige Auswahl der Projekte

Wer sein Projekt den Mitgliedern von BAS präsentieren möchte, dem ist zu empfehlen, vor der Bewerbung den umfangreichen Anforderungskatalog auf der Webseite des Vereins zu studieren. Denn je besser die Übereinstimmung mit diesem ist, desto höher sind die Chancen, die Vorprüfung erfolgreich zu bestehen und zur Präsentation eingeladen zu werden.

Pro Jahr bewerben sich 150 bis 200 Start-ups bei BAS, entweder weil sie vom Verein gehört haben oder auf Empfehlung eines Mitglieds oder der Geschäftsleitung. Davon werden diejenigen 40 bis 50, die am ehesten durch die Mitglieder finanziert werden könnten, für die Präsentation in Zürich oder Lausanne eingeladen. Die Bewertung erfolgt durch einen Fragebogen, den die Business Angels ausfüllen und angeben, wie gross ihr Interesse am Projekt ist. Eine detaillierte Prüfung und Risikobewertung erfolgt durch die Interessenten selbst, der Verein gibt keine Empfehlung ab. Denn die Investitionskriterien sind so vielfältig und individuell wie die Mitglieder selbst. *(chb)* <

### Business Angels Schweiz

| | |
|---|---|
| Gründung | 2004 |
| Rechtsform | Verein |
| Anzahl Mitglieder | 63 (40 deutsche Schweiz, 23 Romandie) |
| Geschäftsführung | Jan Fülscher (deutsche Schweiz), Caroline Gueissaz (Romandie) |
| Präsident | Martin Wettstein |
| Internet | www.businessangels.ch |