



Um Business Angels zu treffen, raten Experten und Praktiker den Jungunternehmern, in Netzwerken oder Wettbewerben präsent zu sein.

(Colourbox)

„**Ein Jungunternehmer muss sich von einem Business Angel tief in die Karten schauen lassen. Der Business-Plan ist dabei die Visitenkarte.**“

■ Rudolf Dömötör, Unternehmensberater mit Schwerpunkt Startup- und Innovationsberatung

Wie Gründer zu ihrem Geld kommen

Private Investoren zu finden, ist nicht leicht – daher gilt es, als Jungunternehmer auf sich aufmerksam zu machen

Von Elisabeth Eidenberger

LNZ. 90 Prozent aller Firmengründer holen sich das dazu nötige Geld von der Bank ihres Vertrauens. Immer öfter hören sie von den Instanzen allerdings ein Nein, wenn es um Kredite für aufstrebende Jungunternehmen geht. Das Argument der Bank: zu riskant.

„Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten ist einer der größten hinderungsgründe für Firmengründer“, sagte Rudolf Dömötör, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Innovationsmotor in Wien, bei einer Veranstaltung der Jungen Wirtschaft (JW) in Linz. „Wir wollen unsere Mitglieder bestmöglich informieren, welche Beteiligungskapital-Finanzierung sie nutzen können, welche Vor- und Nachteile damit verbunden sind und wie man Beteiligungskapital für Startup- und Wachstumsfinan-

zierung findet“, sagte Markus Raml, Vorsitzender der JW in Oberösterreich.

„Der Unternehmergeist in Österreich wächst, und damit auch die Zahl der privaten Investoren“, sagte Dömötör. Eine Möglichkeit, Geld aufzutreiben, sind sogenannte „Business Angels“, also private Investoren. „Ein Business Angel verdient nicht wie eine Bank an Zinsen, sondern am Erfolg der Firma“, sagte er. Je nachdem, wie weit das Unternehmen fortgeschritten ist, bekommt der Business Angel für sein Geld Anteile und wird Miteigentümer. „Im Durchschnitt investiert ein Business Angel in Österreich 150.000 Euro und bekommt dafür 33 Prozent. Das kann aber auch komplett anders sein“, sagte Bernhard Litzka von der „i2 - Börse für Business Angels“.

Je nach Interesse verlangt so ein Investor Mitspracherecht und Ein-

fluss ins operative Geschäft. „Viele Jungunternehmer fürchten dabei um ihre Unabhängigkeit. Es kommt aber immer auf den Investor an“, sagt Dömötör. Im Schnitt erwartet ein Investor eine Rendite von mehr als 25 Prozent pro Jahr. Um sich einen Business Angel zu angeln, muss sich ein Jungunternehmer tief in die Karten schauen lassen.

„Ein cleverer Business Angel sieht sich die Geschäftsidee sehr genau an“, sagte der Experte. Ein guter Business-Plan sei daher wichtig. „Er ist wie eine Visitenkarte.“

Geld aus Venture Capital Fonds

Eine weitere Möglichkeit der Finanzierung sind Venture-Capital-Gesellschaften (VC). Diese sammeln Gelder von Investoren (Banken, Pensionfonds, Versicherungen) in einen Fonds ein, der wiederum in Jungunternehmen investiert wird. Die Anleger erwarten eine höhere

Rendite als mit dem Kauf von Aktien oder Anleihen – schließlich ist hier auch das Risiko höher.

„In Österreich gibt es nicht viele VCs, in den USA sind sie viel häufiger“, sagte Litzka. Die meisten legen ihren Fokus auf bestimmte Branchen. Darüber sollte man sich informieren, bevor man einen VC kontaktiert. Im Grunde steigen solche Fonds nicht gleich nach der Gründung in eine Firma ein, sondern erst ab der Markteinführung. „Seien Sie überall dabei, bei Netzwerken, Gründungs-Veranstaltungen, Wettbewerben“, rät Richard Ebner, Geschäftsführer vom Jungunternehmen ist.Oiri in Hagenberg. Er hat selbst alle Möglichkeiten abgeklappert, um die Finanzierung des Wachstums des Unternehmens aufzustellen. „Wir haben uns am Anfang durch alle Förderungen gegutät. Da herrscht in Österreich sehr viel Bürokratie. Jetzt finanzi-

FINANZIERUNG

90 Prozent der Jungunternehmer stützen sich auf Banken und Förderungen – auch mangels Alternativen.

70

Beteiligungen mit Kummuliert mehr als zehn Millionen Euro hat die „i2 – Die Börse für Business Angels“ in Kooperation mit der Jungen Wirtschaft Oberösterreich und dem Gründerservice der WKO Oberösterreich bereits vermittelt.