

Die Hochzeit von Idee, Geld und Zeit



Business Angels sind ein hilfreicher Katalysator bei Unternehmensgründungen, indem sie Know-how, Kontakte oder Kapital vermitteln. REGJO sprach mit Dr. Jutta Horezky und Dr. Florian Stapper, Vorstände der Business Angels Sachsen e.V.

Interview: Frank Willberg Fotografie: Christian Modla

REGJO: Zurzeit ist die Gründungstätigkeit eher rückläufig. Trotzdem gibt es einen regelrechten Hype um Start-ups. Sehen Sie dies in Zusammenhang mit der Industrie 4.0 oder als Ausdruck einer neuen Work-Life-Balance?

Jutta Horezky: Ich sehe den Grund eher an den Universitäten, wo ein günstiges Umfeld für Existenzgründungen geschaffen wird. Viele Studenten produzieren sehr gute Ideen und werden schon im Rahmen ihres Studiums auf anschließende oder parallele Gründungen vorbereitet. Dabei werden sie vielfältig gefördert. Ich denke an Förderstipendien oder diverse Programme an den Hochschulen.

Florian Stapper: Das sehe ich ähnlich. Zwischen Studenten und ihren Professoren herrscht vielfach eine gute Zusammenarbeit. Und aus guten Examensarbeiten kann so eine praktische Anwendung entstehen – egal, ob sie erfolgreich ist oder nicht.

50 Prozent der Start-ups sind binnen drei Jahren wieder vom Markt verschwunden. Worin verorten Sie die Stellschrauben für ihr Wohl oder Wehe?

J.H.: Eine Idee als Geschäftsgrundlage ist das eine. Wichtiger sind die Personen, die dahinter stehen, und die Frage, ob sie unternehmerisches Geschick besitzen.

F.S.: Ich würde es so formulieren: Ein guter Unternehmer vermag eine schlechte Idee zum Laufen zu bringen, während ein schlechter Unternehmer auch die beste Idee in den Sand setzen kann. Ein Kapitalgeber finanziert daher immer die Person, weniger ihre Idee. Natürlich schaut er auch auf die Idee, auf die Rahmenbedingungen, etwa ob diese Branche gerade im Kommen ist. Er prüft, inwieweit die Annahmen realistisch sind, beispielsweise die prognostizierten Wachstumszahlen. Aber es steht und fällt mit dem Unternehmer, ob er zum Beispiel bei ersten ernststen Schwierigkeiten die Segel streicht oder nicht.

Kapital ist ein gutes Stichwort. Denn oft wird die geringe Kapitaldecke im Osten Deutschlands als Grund für wirtschaftliche Schwierigkeiten genannt. Stimmen Sie dem zu, und könnte die aktuelle Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank diesbezüglich eine befristete Lösung sein?

F.S.: Dank der Niedrigzinspolitik bekommt man das Geld im Moment tatsächlich unerhört günstig. Der Punkt ist nur, dass man es erst einmal bekommen muss. Start-ups kommen mit dem, was sie aus Subventionstöpfen erhalten, nicht hin. Daher brauchen sie zusätzlich Eigenkapital oder entsprechende Kredite.

Für uns Business Angels stellt sich das so dar: Auf der einen Seite steht in unserer Sichtweise der junge Unternehmer. Der verfügt über seine Geschäftsidee und auch über Zeit. Auf der anderen Seite befindet sich das Kapital, welches weder die Idee noch Zeit hat. Für einen erfolgreichen Geschäftsstart braucht man eine gute Mischung aus allem. Wir Business Angels bringen diese Komponenten zusammen.

Kurzbiografie Dr. Jutta Horezky

Jahrgang 1948, verh. , 2 Kinder

Studium Wirtschaftspädagogik mit Promotion im Fach Informatik an der Humboldt Universität zu Berlin

Seit 1976 verschiedenen Führungspositionen in der Wirtschaft, davon:

- 1992 bis 1996 Führung des Großkundenbereiches der Stadtparkasse Dresden
- Ab 1996 Selbständigkeit – Management und Coaching
- 1999 bis 2001 Vice President Finance der netlinx AG
- 2001 bis 2006 CFO der PC-Ware AG
- Parallel Mitbegründerin 2002 der factoring.plus.AG

Aktuell:

- Aufsichtsratsvorsitzende der factoring.plus.AG
- Aufsichtsratsvorsitzende der entiretec AG
- Aufsichtsratsvorsitzende der Germania Factoring
- Geschäftsführung M1 Factoring
- Interimsgeschäftsführung Tiggers GmbH
- Vorstand Business Angels Sachsen e.V.

Hobby: Motorsport

J.H.: Es muss auch nicht zwangsläufig Kapital eingebracht werden. Oftmals reicht es, Bonität bei der Bank einzubringen, was entsprechend zu Kapital führt. Wichtig ist nebenbei bemerkt auch, dass die Idee in dieser Gründungsphase, in der wir hilfreich zur Seite stehen, immer beim Unternehmer, beim Ideengeber verbleibt. Das ist in unserem Ehrenkodex entsprechend verankert.

Für Existenzgründungen wird das vorhandene Netzwerk oft als Erfolgskriterium genannt. Bei Start-ups heißt es Szene statt Netzwerk. Dazu kommt die Hilfe der Business Angels beim Zugang zum Wagniskapital.

F.S.: Dafür führen wir regelmäßig sogenannte Matching-Veranstaltungen durch. Bei einem Elevator-Pitch hat der jeweilige Unternehmer zehn Minuten Zeit, um sein Unternehmen zu präsentieren, sich und seine Idee vorzustellen. Pro Abend gibt es in der Regel fünf Präsentationen, in deren Anschluss für potenzielle Kapitalgeber die Möglichkeit besteht, Fragen zu stellen. Und im Nachhinein können sich die Interessenten eingehender unterhalten.

Ich würde Business Angels mit einer Heiratsagentur vergleichen, indem wir Ideen beziehungsweise Kapital an den Mann oder die Frau bringen. Und das ist durchaus eine doppelte Bewerbung, ein Zusammenpassen in beide Richtungen. Letztlich sucht sich der Kapitalgeber einen Unternehmer und der Unternehmer einen Kapitalgeber aus.

Ist Erfolg auf diese Weise planbar? Bleibt es eine Glückssache? Oder kann Scheitern als ein Schritt zum Erfolg gesehen werden?

F.S.: Zu jedem erfolgreichen Unternehmer gehört es dazu, Niederlagen einzustecken. Wer behauptet, keine Rückschläge verarbeitet zu haben, dem könnte ich keinen Glauben schenken. Entweder er lügt, oder eine Niederlage steht unmittelbar bevor. Andererseits heißt es nicht ohne Grund, dass alles, was nicht umbringt, hart macht. Erfolgreiche Menschen sind sehr häufig robust, haben sich dank ihrer psychischen Widerstandskraft durchgeboxt. Gute Beispiele sind Bill Clinton, der aus widrigen Verhältnissen stammt, oder Ralf Rangnick, den wir in Leipzig ja gut kennen. Sensibelchen sind häufig gute Menschen, aber nicht immer gute Unternehmer.

Das klingt schwarz-weiß.

J.H.: Nun, die Chancen, dass sich das Risikokapital vervielfacht, stehen bestenfalls 50 zu 50. Bei Banken gibt es ein Backoffice als Prüfinstanz mit relativ sturen Gegebenheiten. Wir schauen viel detaillierter und nicht bloß auf ohnehin oft kaum vorhandene Sicherheiten. Ist das Projekt so gut? Kann der Existenzgründer oder Unternehmer das umsetzen? Können wir es gemeinsam erfolgreich machen?

Erfolgreiche Start-ups, die sich häufig als Venturekapitalisten hervortun, wandern oft nach Berlin ab. Ich denke an Lukasz Gadowski. Wie groß müssen Leipzig, Dresden oder Jena werden, damit sich das ändert?

J.H.: Das hängt nicht unbedingt von der Größe, sondern von der Attraktivität des Standortes ab. Dort zu sein, wo man das Unternehmen weiterbringen kann. Das richtet sich nach der spezifischen Branche. Ganz entscheidend sind auch die verfügbaren Arbeitskräfte und deren Ausbildungsniveau.



Kurzbiografie Dr. Florian Stapper

- 25.6.1962 Dr. Florian Stapper wurde in München geboren und wuchs in Hamburg und Kiel auf.
- 1988 – 1991 Nach dem Studium in Bonn und München, absolviert er das Referendariat in Frankfurt/Main und London und schrieb seine Promotion.
- 1991 – 1993 Im Anschluss arbeitete er als Rechtsanwalt in der Großkanzlei Gaedertz, Vieregge, Quack, Kreile in Wiesbaden.
- 1993 – 1995 Danach schloss sich eine Zeit als Assistent in der Wirtschaftsprüfung bei Arthur Andersen & Co. GmbH in Hamburg an.
- 1995 – 1997 Des Weiteren arbeitet er als Rechtsanwalt bei dem Konkursverwalter Metzeler van Betteray & Partner in Düsseldorf.
- 1997 – 1998 Dr. Stapper machte sich mit einem auf die Insolvenz- und Zwangsverwaltung spezialisierten Anwaltsbüro in Leipzig selbstständig.
- 1998 - jetzt Seit dem hat Dr. Stapper Unternehmen der verschiedensten Branchen und Größen in der Insolvenz fortgeführt und saniert. Die Kanzlei hat inzwischen mehr als 60 Mitarbeiter an mehreren Standorten.



Und bürokratische Hemmnisse beziehungsweise Wirtschaftsförderung? Fokussiert die Politik zu sehr auf große Unternehmen?

F.S.: Die Leuchtturmpolitik ist in der Tat sehr umstritten, obwohl es natürlich strukturpolitisch eine große Leistung ist, in Leipzig DHL, den Flughafen und zwei Autobauer nebst Zulieferer zusammenzubringen. Trotzdem sollten Große und Kleine gefördert werden.

J.H.: Die Fördermittelpolitik müsste wirklich flexibler sein. Zudem dauert die Bearbeitung vielfach zu lange – sechs Monate bis zum Bescheid bieten keine Planungssicherheit. Kleine Unternehmer müssten ganz anders gefördert werden. Die so genannten Qualitätssicherer, welche zwischen Fördermittelgeber und Unternehmen geschaltet sind, sollten für einen schnelleren und unproblematischeren Ablauf genutzt werden.

Noch einmal zurück zur Unternehmerpersönlichkeit und den Rahmenbedingungen: Worin liegen Ihres Erachtens die Gründe dafür beziehungsweise die Mittel dagegen, dass aus Misserfolgen Erfolg oder aus Erfolg Misserfolg erwächst?

F.S.: Es ist tatsächlich mehr der gute Mann oder die gute Frau – und die Betriebswirtschaft. Eine gute Geschäftsidee ist Voraussetzung für ein investitionswürdiges Start-up. Zum Beispiel können drei promovierte Physiker eine tolle Idee haben. Ich würde dort dennoch die Frage stellen: Wer rechnet?

Erlauben Sie mir die Frage, was Sie bewogen hat, Business Angel zu werden.

J.H.: Ich wollte meine jahrelange Erfahrung weitergeben. Unternehmen haben oft in der Startphase einen falschen Ansatz. Da wollte und will ich etwas bewegen. Es sind ja nicht nur die positiven Kontakte. Auch wenn wir feststellen müssen, dass etwas aus

bestimmten Gründen nicht funktioniert, können wir Anfragen in Gesprächen oder bereits im Vorfeld in die richtige Richtung lenken. Als ich zum Beispiel bei der Bank beschäftigt war, wollte ein Kunde 54 Milliarden Euro – manche Ideen sind nie im Leben realisierbar.

F.S.: Ja, ich finde es auffällig, wie viele Gründer nach kurzer Zeit einen Umsatz von 100 Millionen Euro planen. Das ist zur magischen Grenze geworden. Wir sagen dann: Versuch doch erst einmal, in fünf Jahren nachhaltig eine Million Umsatz zu erzielen. Das ist schwer genug, und viele schaffen es nicht.

Aber zu meinen Beweggründen: Auch ich wollte eine Plattform schaffen, um Kapitalgeber und Ideengeber zusammenzuführen, damit sich erfolgreiche Unternehmen gründen.

Und wie würden Sie Ihr Engagement bewerten?

J.H.: Ich glaube, wir können stolz sein. Nachdem wir beide 2007 von der Sächsischen Aufbaubank angesprochen wurden, eine ähnliche Plattform in Sachsen neu zu beleben, haben wir vielen Hilfesuchenden gute Kontakte vermittelt – bei unseren Veranstaltungen oder bei Anfragen übers Netzwerk der Business Angels Sachsen. Es ist einfach wichtig, Ansprechpartner für Ideen zu sein.

F.S.: Ich finde, es wird mit jedem Jahr besser. Wir haben gute neue Business Angels gewinnen können.

J.H.: Trotzdem suchen wir natürlich weiterhin neue Business Angels, die die Qualität haben und gewillt sind, sich interessanter Projekte anzunehmen. Denn Projekte gibt es genug. Für fünf Vorstellungen auf einer Abendveranstaltung haben wir leicht 20 bis 30 Anfragen. □