



BALTIC
BUSINESS
ANGELS

SCHLESWIG-HOLSTEIN e.V.

Umfrage zum aktuellen
Investment-Interesse im
Netzwerk

Aug. 2023



SUPPORTED BY



Wir fördern Wirtschaft



Landesprogramm Wirtschaft: Gefördert durch die Europäische Union - Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (ERDF), den Bund und das Land Schleswig-Holstein



Frische Ideen aus dem echten Norden

SUPPORTING



ZUR UMFRAGE

Hintergrund

- Seit mehreren Matching-Events geringes Interesse an StartUps zu erkennen (hinsichtlich der Anzahl an Follow-Up-Gesprächen und Neu-Investments)
- Ziel der Umfrage ist, das derzeitige Interesse an Neu-Investments zu erfragen um ggf. besser/anders in Richtung der StartUps zu kommunizieren

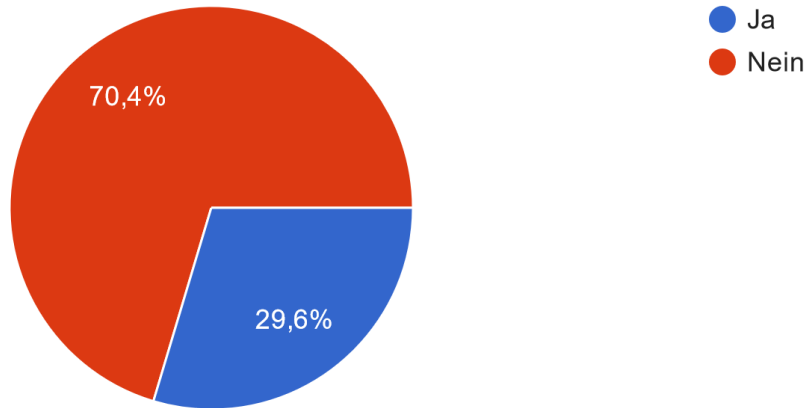
Umfragedesign

- 5 geschlossene/offene Fragen via Google-Umfrage
- Versand an 48 BBA-Mitglieder
- Antworten von 27 BBA-Mitgliedern (Response-Quote = 56 %)

ERGEBNISSE

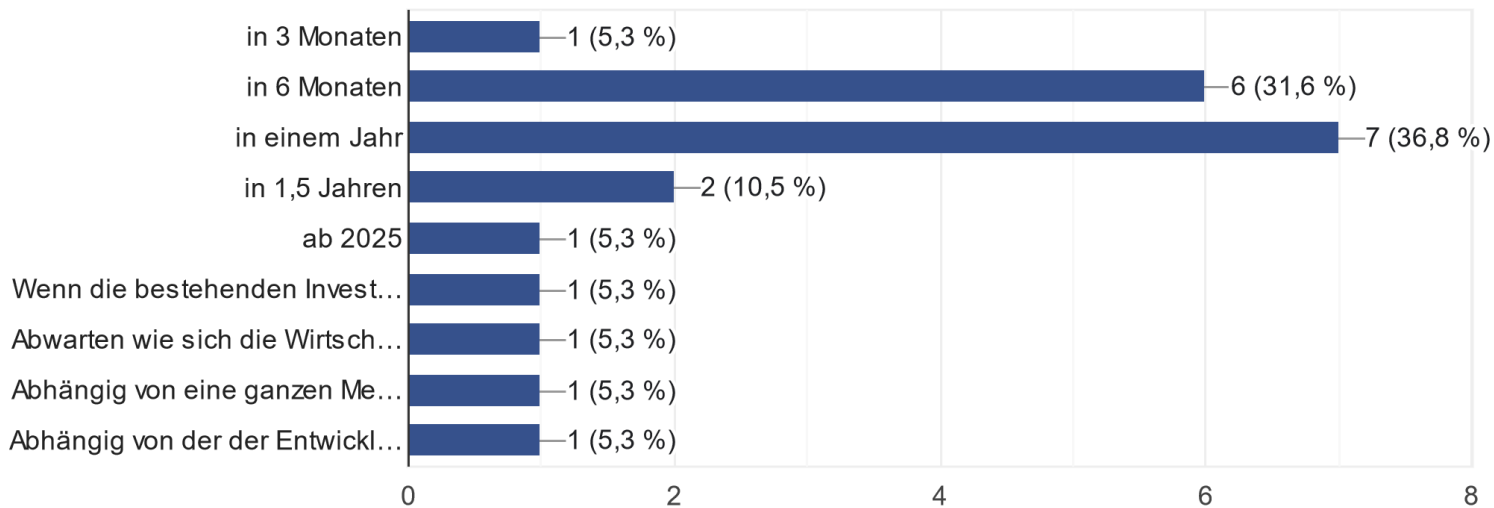
Sind Sie aktuell offen dafür, weitere Investments zu tätigen? Haben Sie Kapazitäten/Kapital?

27 Antworten



Wenn Sie bei der vorherigen Frage 'Nein' ausgewählt haben: Ab wann denken Sie, Neu-Investments tätigen zu können?

19 Antworten



Wenn Sie derzeit keine Neu-Investments eingehen möchten: Was sind Ihre Gründe dafür? (Teil 1)

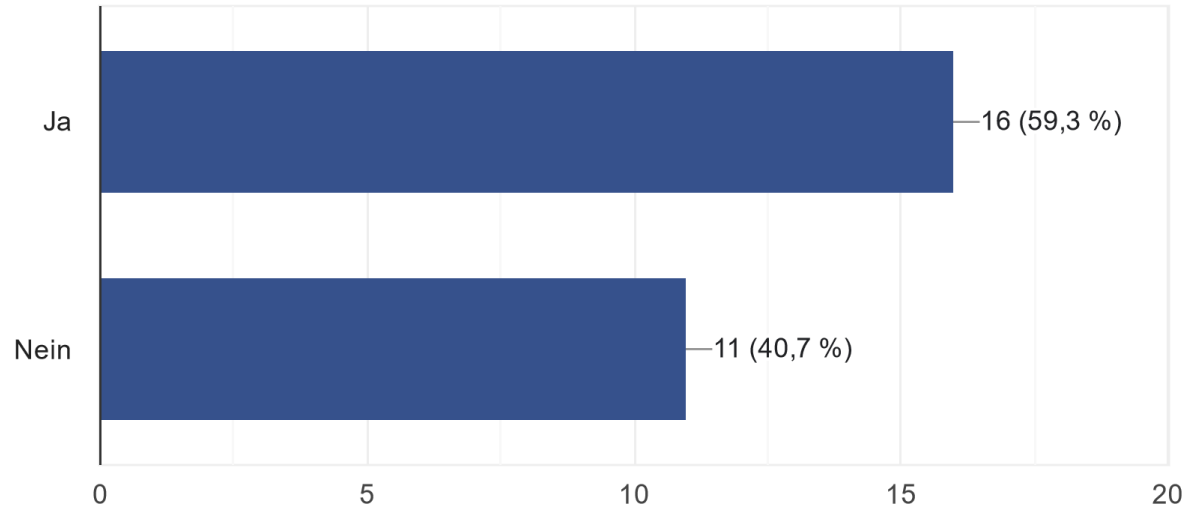
- Fokus auf das Kerngeschäft und aktuelle Großprojekte
- Risiko
- Ich beteilige mich gerade mit T€ 200 an einem Startup außerhalb unseres Netzwerks
- Gerade zwei neue Engagements getätigt und Folgerunden bei bestehenden Investments
- Ich habe zur Zeit genug damit zu tun, meine bestehenden Investments am "Leben" zu erhalten, auch im Sinne von "Geld nachschießen". Mittel von Externen im VC Bereich zu bekommen ist im Moment schwierig, bei stark Cash-negativen Unternehmen nahezu unmöglich, also müssen die Altgesellschafter ran, wenn die Firma überleben soll.
- Nachschuss vorhandener Investments, allgemeine Geschäftslage
- Bereits mehrere Investments in den letzten 12 Monaten getätigt. Bis auf kleinere Engagements damit bis auf weiteres Beobachtungsphase.
- Ich bin z. Z. sehr stark operativ und damit zeitlich eingebunden in die Konsolidierung von bestehenden Beteiligungen eingebunden - und bin schlicht gefordert, meinen Beitrag zur Konsolidierung zu leisten.
- Wider Erwarten stärker eingebunden im eigenen Unternehmen als gedacht. Aktuell weniger zeitliche Kapazitäten um sich intensiv mit Investments zu befassen.
- Unsicheres Umfeld, erstmal Abwarten, siehe oben

Wenn Sie derzeit keine Neu-Investments eingehen möchten: Was sind Ihre Gründe dafür? (Teil 2)

- Die Vorstellung der Startups, dargelegt in ihren Pitches (Preise, wirtschaftliche Vorausschau, z. T. Arroganz, Vertragskonditionen) sind zunehmend realitätsfremd angesichts der aktuellen wirtschaftliche und politischen Realitäten. Durch die Erhöhung der Zinssätze ergeben sich alternative Opportunitäten. Beispiel: Firma mit 2 Personen , unfertige Software, Wertvorstellung: 6 Mio Euro.
- Probleme mit bestehenden Investments , allg. wirtschaftl. Lage, andere Prioritäten
- Nicht ausreichend davon überzeugt, dass sich der Invest rentiert.
- Alternative Engagements/ laufende Invests
- Investments kosten Zeit und die habe ich zur Zeit nicht über.
- Laufendes M&A Projekt in einer Beteiligung bindet meine Zeit.
- Investitionen in eigene Unternehmen
- Ich würde liebend gern gerade in der jetzigen Marktphase investieren, kann es aber aus persönlichen Gründen infolge der Insolvenz einer früheren eigenen Gründung, die meine Nachfolger 6 Jahre nach meinem Ausscheiden (erwartungsgemäß) in den Ruin getrieben haben, an der ich aber aus rechtlichen Gründen bis zum Schluss festhalten musste, bis auf Weiteres nicht.
- Da ich ja recht neu bin im StartUp-Universum, will ich anhand meiner beiden ersten Beteiligungen Erfahrungen sammeln, um dann zu entscheiden, wie es weiter gehen kann.
- Es herrscht zur Zeit ein sehr schwieriges Umfeld für BA Investments. Bei Schwierigkeiten wird man oft auf sich alleine gestellt sein. Daher möchte ich zur Zeit nicht das Portfolio erweitern.
- Kein freies Kapital
- Ausbau des Kerngeschäftes

Wenn Sie derzeit keine Neu-Investments eingehen möchten oder sich in der Situation befinden würden: Sehen Sie sich weniger potentielle Deals...r mit Gründerinnen und Gründern in den Austausch?

27 Antworten



Was möchten Sie uns noch mitteilen bzw. was könnte für uns in dem Umfrage-Kontext noch wichtig sein? (Teil 1)

- Automatisierung des Investment-Prozesses und Pooling kleinerer Tickets als Co-Investment ist denke ich zielführend
- das auch wieder bessere Zeiten für die Finanzierung von Start-up´s kommen werden, es dauert aber aus meiner Sicht noch etwas, 15 Monate sicher. Ich habe auch überlegt, was BBA in der Zwischenzeit tun könnte: 1) Wenn man als Start-up früher (bis Anfang 2022) für nahezu alles VC-Geld bekommen hat, werden heute nur cash-positive oder in absehbarer Zeit cash-neutrale/positive Unternehmen finanziert. Idee: Vielleicht könntet Ihr für die kommenden Pitches nur Start-up´s einladen, die bald (binnen 1 Jahres) ergebnis-und cashneutral/-positiv werden. Ich glaube, im Moment muss jedem Gründer klar gemacht werden, dass er mit hohen "Burnrates" schlechte Karten hat. Natürlich ist das im Prinzip genau entgegen dem Wesen eines Start-up´s, nämlich Risikokapital einzusammeln um zu wachsen. Zumindest in Deutschland klappt das aber gerade kaum. 2) Wenn es schon kein Geld gibt, dann wenigstens "guten Rat", der ist ja bekanntlich auch teuer. Die meisten Gründer wollen natürlich Geld, das ist die Erkenntnis, die man als Angel über die Jahre erlangt. Mein Gedanke ist aber: Wenn Gründer von BBA eingeladen werden und kommen, müssen sie etwas bekommen, oder mitnehmen. Wir haben ja erfahrende Angels bei BBA, es könnte ja sein, dass der eine oder andere anstatt mit Geld mit Know-How zur Seite steht, für einen bestimmten Zeitraum. Man könnte das als eigenes BBA-Produkt für den Übergang anbieten. Es könnte z.B. als "unentgeltlicher Know-How Transfer für x Monate" heissen. Vorausgesetzt, es finden sich welche von uns, die es machen würden. Im Prinzip ist das ja sowieso die Aufgabe von Angels, es wurde in der Vergangenheit aber nicht so stark gelebt, ist mein Eindruck. 3) Ich glaube jetzt eine "Pitchpause" zu machen, erzeugt das falsche Signal. Ich überlege andererseits die ganze Zeit, wie man die Erwartungshaltung der Gründer die eingeladen werden, "managen" kann, im Sinne von ... Im Moment sitzt das Geld nicht so locker, auch bei uns nicht! Das werden die meisten Gründer selber wissen, aber die Hoffnung stirbt zuletzt. Eventuell habt Ihr dazu schon eine Idee? Wenn mir was gescheites einfällt, melde ich mich bei Euch.

Was möchten Sie uns noch mitteilen bzw. was könnte für uns in dem Umfrage-Kontext noch wichtig sein? (Teil 3)

- Finanzierungen sind schwieriger geworden, damit auch das Insolvenzrisiko für Start-ups gestiegen. Damit ist auch das Risiko für BAs gestiegen, dass Investments nicht erfolgreich verlaufen.
- Wir sollten als Verein auf Folgendes achten: - an den Pitches sollten Mitglieder teilnehmen, die auch wirklich interessiert, bereit und in der Lage sind, sich zu beteiligen (screening: Wer aus unserem Kreis ist eigentlich aktiv?) - mit klugen Beratersprüchen Gründer, die aus Süddeutschland anreisen, "abzufertigen" und anschließend sich nach dem Pitch mit denen nicht zu unterhalten ist für unser Renomme nicht gut. Zudem sind die Zeiten für Start - Up Finanzierungen derzeit generell schwierig. Aus meiner Sicht im Moment lieber eine Pitchveranstaltung weniger um nicht durch zu häufige "Nullrunden" unseren mühsam aufgebauten Ruf zu gefährden. - bei Neumitgliedern neben dem Finanzierungsvermögen auch auf das Vermögen/die Bereitschaft zur operativen Unterstützung achten. - wir haben einen guten Vorstand, gute Mitarbeiterinnen, eine gute Unterstützung durch die WTSH und uns einen guten, bundesweiten Ruf aufgebaut. - bin jederzeit zu einem Austausch darüber bereit.
- Die erste Frage vermischt zwei Dinge, Kapital wäre da, aber im Moment herrscht der Wunsch vor erst einmal abzuwarten.
- Vielen Dank für euren Einsatz und super Arbeit!
- Ein einzelner Pitch eines Startups reicht nach meiner Ansicht nicht aus auch wenn bilaterale Gespräche folgen können. Was ich vermisst ist eine gewisse statistische Aufarbeitung nach festgelegten Zeitabständen. Gibt es das Startup nach 1, 2,3 Jahren noch ? Wurde es verkauft ? Wieviel Prozent der vorgestellten Startups sind ein Erfolg ? Gibt es branchenspezifische Unterschiede ? Bei einigen Startups hat man das Gefühl sie wollen nur das Geld und sonst soll man sie in Ruhe lassen.

Was möchten Sie uns noch mitteilen bzw. was könnte für uns in dem Umfrage-Kontext noch wichtig sein? (Teil 3)

- Ich bin auch zurückhaltender mit der Teilnahme an den Veranstaltungen, weil es wenig Sinn macht, sich mit start-ups auszutauschen und nicht zu investieren.
- Ich würde mir wünschen, dass die StartUps mehr darüber erzählen, "WIE" die Ziele erreicht werden sollen. Mich interessiert hier das konkret Handwerkliche.
- Die Zurückhaltung zieht sich durch alle Wirtschaftsebenen und ist typischer Teil der Rezession. Da müssen wir jetzt zusammen durch, können uns von Investorensseite über realistischere Bewertungen freuen und Chancen suchen. Eigentlich eine gesunde Entwicklung für Investoren.
- Gerade jetzt sollten finanzstarke Angels die Gunst der vergleichsweise investorenfreundlichen Valuations nutzen, statt Portfoliounternehmen am Leben zu halten, die sich u.U. ebenfalls gerade jetzt als nicht krisenfest erweisen.
- Meine momentan eingeschränkte persönliche Investitionsbereitschaft (s.o.) hat nichts mit der makroökonomischen Entwicklung an den Kapitalmärkten zu tun.