

# Engel der Gründer

Start-ups benötigen in der Gründungsphase Kapital und Vertrauen

Es gibt in Köln umfangreiche Möglichkeiten, in junge Unternehmen zu investieren und ertragsversprechend Geld anzulegen“, betont Rechtsanwalt Steffen Wilde. Er ist als Berater für Start-ups und Investoren tätig und stellte seine Erfahrungen kürzlich auf der Internetwoche Köln vor. Wildes Erfahrung: „Es gibt natürlich eine juristische Basis für die Investitionen, aber in der Praxis entwickelt sich vieles doch anders, gerade im Bereich der Start-ups.“ Bei einem finanziellen Engagement muss im Blick bleiben, dass die Entwicklung der Start-ups schwer vorhersehbar ist. Es geht um eine Idee, deren Erfolg eine ganze Weile lang schwer zu prognostizieren ist. So wird den Investoren einiges Vertrauen abverlangt.

**BERATER UND INVESTOR.** Klassische Geldgeber sind die Gründer selbst und die Familie, die Hausbank, eine Investitionsbank oder auch ein „Business Angel“, der gerade für junge Start-ups wertvoll sein kann. Solch ein Mentor kann seine Berufserfahrung und -kontakte einbringen und zum Schutzengel des jungen Unternehmens werden. Zugleich kann er aber Investor sein und mit seiner Beteiligung seine Erwartung in den Unternehmenserfolg dokumentieren. Der Vorteil der Beteiligung eines Business Angels ist, dass er auf einem relativ einfachen Weg einzubinden ist. Anders als bei einer Bankfinanzierung, die viele

vertragliche Voraussetzungen überwinden muss. Rechtsanwalt Wilde: „Umso größer die Transaktion wird, umso aufwendiger wird es.“ Achim Greif ist ein Investor, der sich erfolgreich als Business Angel betätigt. „Mir persönlich macht das sehr viel Freude“, berichtete er auf der Kölner Internetwoche. „Als Business Angel stoße ich bei jungen Unternehmen zusammen auf hohes Interesse und viel Begeisterung.“ Greif bringt seine langjährigen Erfahrungen als Unternehmer eines Software-Systemhauses mit zuletzt 400 Mitarbeitern ein. Die Firma ist verkauft und seit 2010 engagiert sich Greif, Geschäftsführer der Pharmaware Consulting in Bonn, als unabhängiger Berater und Investor.

**KAPITALBEDARF WÄCHST.** Meist sind die Business Angel in den frühen Stadien eines Start-ups dabei. In der „Seed“-Phase, wenn die Saat der Idee gestreut wird, existiert das größte Risiko des Scheiterns. Dann folgt die frühe Phase des Ausbaus zu einem schlagkräftigen Unternehmen am Markt und schließlich die Phase des Wachstums: Der Investitionsbedarf steigt, und zugleich steigen die Ertragsaussichten. Wilde findet, Business Angel könnten sich auch dann weiter engagieren: „Ich sehe eine Herausforderung darin, sich nicht nur in der Gründungsphase, sondern auch später, in der frühen Ausbauphase, zu beteiligen.“



Bild: Thinkstock

## Beste Basis für Gründer!



**Köln ist die digitale Hauptstadt Deutschlands.**  
PWC-Studie 2015 „Deutsche Städte werden digital“



[digitalehauptstadt.koeln](http://digitalehauptstadt.koeln)



Im Rhein-Ruhr-Gebiet arbeiten  
**9.000 Menschen**  
in der Start-up Szene



Im Schnitt starten die  
Gründer im Alter von  
**29 Jahren**



Jedes **fünfte Start-up**  
erzielt einen Umsatz von mehr als  
**eine Million Euro**



**600 Start-ups**  
gibt es im Rhein-Ruhr-Gebiet,  
das sind



**10 Prozent**  
der deutschen Start-ups