

MARKTPLATZ

Nur dummes Geld

Es sind nur noch zwei Wochen, bis noch bessere Zeiten für Business Angels anbrechen. Dann können Investoren, die Gründern mit Geld und Know-how zu Wachstum verhelfen wollen, noch etwas sorgenfreier investieren. So hat es Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD) in der vergangenen Woche verkündet. Business Angels bekommen dann nicht nur 20 Prozent ihrer Investitionssumme bezuschusst. Bislang bekamen Investoren maximal 50 000 Euro, ab 2017 verdoppelt sich die Höchstgrenze auf 100 000 Euro. Darüber hinaus können sie, wenn sie ihre Anteile wieder verkaufen, noch ein Viertel des Veräußerungsgewinns per Antrag vom Staat wieder zurückholen.

Offenbar hat man in Deutschland endlich begriffen, dass Business Angels wichtig sind. Und: es gibt immer mehr von ihnen. Zurzeit sind es laut Business Angels Netzwerk Deutschland rund 7 500. Es sollen, laut Netzwerk, schon in nicht allzu ferner Zukunft mal 10 000 werden. Tobias Engelhardt, der zum Business Angel des Jahres 2016 gewählt und mit der "goldenen Nase" ausgezeichnet wurde, sieht zwar eine Professionalisierung, aber noch keine Anzeichen von Überhitzung in der Szene, bei "manchen Bewertungen von Start-ups hingegen schon".

Auf solch hohe Bewertungen schauen manche Mittelständler, die auch Geld für die digitale Erweiterung ihres Geschäfts planen. Denn die neue Lagerhalle finanziert die Bank, aber die neue Digitalstrategie nicht. In diese Lücke könnten erfahrene Business Angels stoßen.

Doch erfahrene Business Angels wie Engelhardt, der bereits in rund 50 Start-ups investiert hat, winken ab. Gleich drei Gründe sprächen dagegen. Erstens suchen die Business Angels das hohe Risiko, in der Hoffnung auf ebenso hohe Wertsteigerungen. "Wir erwarten 30 bis 35 Prozent Umsatzwachstum pro Jahr bei den jungen Unternehmen", sagt Engelhardt. Solche Wachstumsraten könne man bei einem Mittelständler, selbst wenn sein Umsatz zweistellig wächst, schwer erreichen. Zweitens gehen viele Experten zudem davon aus, dass Mittelständler, die einigermaßen gesund sind, auch so Geld zum Beispiel von den Banken oder aber aus Fördertöpfen erhalten.

Und dann gibt es da noch einen dritten wichtigen Punkt, den mir im Gespräch gleich mehrere Business Angels nannten. Mittelständler, die wirklich Risikokapital wollten, müssten auch bereit sein, sich einem Geldgeber zu öffnen und mit ihm über Geschäftsmodelle diskutieren und im Zweifel auch mal eigene Pläne verwerfen. Dazu seien viele Mittelständler aber nicht bereit. Engelhardt beschreibt es drastisch: "Manche Mittelständler wollen nicht unser Know-how, sie wollen lieber dummes Geld."

mueller@handelsblatt.com

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de