

Inhaltsverzeichnis

Vorwort der Herausgeber

1. Grundlagen

Business Angels – ein Steckbrief für Start-ups

Zur Charakteristik von Privatinvestoren als Kapitalgeber für junge Unternehmen 14
Tobias Kollmann

Die neue bunte Angels Szene:

Business Angels – gestern, heute und in Zeiten der Krise 20
Mathias Renz, Janine Heidenfelder

Tickets, Trends und Teilnehmende: Der Business Angels Markt in Deutschland 24
Felix Engelmann

100 Angels im Porträt: Zahlen, Daten und Fakten der

BAND-Langzeitstudie 2018–2023 31
Ute Günther

2. Netzwerke

Mehrwert von Business Angels Netzwerken 44
Barbara Dombay, Carolin Plagmann, Carsten Rudolph

Nutzen von Business Angels Netzwerken für Angel Investorinnen und Investoren 49
Oliver F. Gosemann

Weibliche Business Angels: Netzwerke als Schlüssel zu Vielfalt und Erfolg 53
Heike Hölzner, Heike Wemhoff

Das digitale Netzwerk – Wie helfen digitale Tools beim Vernetzen? 58
Robin Kruse

3. Dealsourcing

Dealsourcing – Grundstein und Weichenstellung 66
Robert Stammen

Hochschulen als Dealquelle für Business Angels 74
Kai Thürbach

In Spin-offs aus Forschungseinrichtungen als Angel investieren 78
Thomas Doppelberger

Mit KI und Deeptech-Investments die Zukunft sichern 84
Mariana Bozesan, Thomas Schulz

4. Due Diligence

Die Due Diligence in der Frühphase	94
Willem Bulthuis	
Gibt es einen Filter für vielversprechende Start-ups?	101
Johannis Hatt	
Team, Team, Team	106
Katja Ruhnke	
Worauf bei Investitionen in KI-Start-ups abweichend besonders zu achten ist	113
Carsten Kraus	
Die Legal Due Diligence vor der Finanzierungsrounde – Pflicht oder Kür für den Investor?	120
Hans-Jürgen Haß, Florian Helbig, Philipp Wüllrich	
IP und Schutzrechte: Worauf Business Angels achten sollten	128
Jan Schnedler	
Regeln für die IP Due Diligence	135
Leopold Gruner	

5. Nachhaltiges Investieren

Noch mehr Rendite: Wie man neben attraktivem ROI seine Zeit sinnvoll nutzt und eine positive Wirkung erzielt	146
Ingo Dahm	
Nachhaltiges Investieren, ESG, SDG, Impact Investing: Regulatorikwissen für Business Angels auf den Punkt gebracht	151
Isabelle Canu, Beatrice Böhm	

6. Bewertung

Investmentchancen bewerten: Eine praxisorientierte Übersicht.	160
Lin Gong-Deutschmann, Rainer Deutschmann	
Unternehmensbewertung von Start-ups in der Frühphase	169
Martin Büchs	
Investmentcheckliste	177
Johannis Hatt	
Median-Bewertungen in der 1. Runde je Branche	179
Grafik aus startupdetector report 2023/24	

7. Gemeinsam investieren

Vor- und Nachteile von Club-Deals: Ein Praxisbeispiel	182
Josef Rentmeister	
Expertise im Angel Club optimieren	190
Andreas Schmidt	
Die Rolle des Lead Angels	195
Thomas Weidner	

8. Öffentliche Partner, staatliche Hilfen und Steuerfragen

Hightech-Hub Bayern: Bayern Kapital mit 30 Jahren Track Record	204
Markus Mrachacz, Monika Steger	
Die NRW.Bank als Vertrauenspartner der Business Angels	209
Christoph Büth	
Der Business-Angel-Bonus war unser Turboantrieb	215
Volker Stößel	
Saxony Angel Venture Fund – gemeinsam mit Angels abheben.	218
Markus H. Michalow	
INVEST Zuschuss, öffentliche Förderung und Co-Venture	222
Roland Kirchhof	
Steuerliche Rahmenbedingungen für Business Angels	227
Jan Erik Jonescheit	

9. Recht und Verträge

Die Standardverträge des German Standards Setting Institutes (GESSI)	236
Roland Kirchhof	
Term Sheet – Das Wesentliche auf den Punkt gebracht	242
Mauritz von Einem, Anselm Graf	
Eckpunkte und Strukturierung einer Finanzierungs runde	248
Wolfgang Weitnauer	
Die wichtigsten Klauseln der Beteiligungs- und Gesellschaftervereinbarung	254
Claudio Kühn, Juliana Christ	
Wandeldarlehen und seine Anwendungspräferenzen	263
Till-Manuel Saur	

Der Beipackzettel für Wandeldarlehen	269
Nikolaus D. Bayer	
Vertragsgestaltung „Syndizierung und Pooling“	275
Marius Rosenberg, Christian Schon	
Exit eines Start-ups: Vertragliche Gestaltung und Besonderheiten	281
Frank Tepper-Sawicki, Anja Stalter	

10. Beteiligungen managen

Erfolgsfaktoren nach der Finanzierungsrounde: Wie ein COO die Skalierung durch operative Strukturen auch in frühen Phasen begünstigt.	288
Claas H. Nieraad	
Vorsicht Falle! Erfahrungen mit unerwarteten kritischen Situationen	294
Nicholas Ziegert	
Zusammenspiel und Interessengegensätze von Business Angels und Start-ups im Laufe einer Beteiligung	298
Andreas Lukic	
Folgeinvestments – keine einfache Entscheidung	303
Judith Kölzer-Söding, Sunhild Theuerkauf	
Den Cap Table interpretieren und nutzen	309
Nikolas Samios	
Cap Table-Korrekturen – Wie es gelingt, Gründer nachträglich und zusätzlich am Start-up zu beteiligen	317
Lorenz Jellinghaus, Constanze Hachmann	
Das Zombie-Start-up – ein vermeidbares Schicksal.	320
Graham Horton	
KI in der Praxis von Business Angels: Warum durch KI die Bedeutung persönlicher Beziehungen steigen wird	327
Tina Dreimann, Cedric Duvinage	
Was man als Business Angel über Venture Debt und Revenue Based Financing wissen sollte	333
Björn Weidehaas	
Portfolioaufbau, ohne über ein „Maximalbudget“ zu verfügen	336
Petra F. Hartjes	
Portfolioaufbau und Management – das Business Angel Dilemma	340
Paul G. Stein, Jörg Stein	

Was, wenn? Business Continuity für Business Angels	347
Lysander M. Heigl	

11. Mitarbeiterbeteiligung

Virtuelle Beteiligungen haben nicht ausgedient(?)!	356
Erik Ehmann	
Perspektiven der Mitarbeiterbeteiligung durch § 19a EStG	363
Ann-Kristin Lochmann	
Mitarbeiterbeteiligung über Genussrechte mit Verbriefungsmöglichkeit	370
Wolfgang Weitnauer	
Hurdle Shares für Leistungsträger im Start-up – Chancen und Herausforderungen	374
Gesine von der Groeben, Andreas Berberich	

12. Der Angel als Beiratsmitglied

Der Mehrwert von Business Angels im Start-up-Beirat	384
Wolf M. Nietzer	
Der Business Angel als Beiratsmitglied	390
Oliver F. Gosemann	

13. Exit-Planung, Exit-Optionen und Exit-Hoffnungen

Gesellschafterkonflikte vor dem Exit lösen und vermeiden	398
Alexander Hartleib	
Als Angel den Exit strategisch vorbereiten	404
Alfred Möckel	
Die Wahl der passenden Exit-Varianten: Strategischer Verkauf, Private Equity oder Börsengang? Oder eher Management-Buy-out oder Secondary Sale?	409
Bettina Wawretschek	
Secondaries – Exit-Option und Exit-Hoffnung	416
Volker Bauer, Jill A. Küblerling-Jost	
Wie der optimale Exit für den Business Angel gelingt	422
Mark Miller	

14. BAND – eine starke Community

BAND – eine starke Community 430
Ute Günther, Roland Kirchhof

Partner des Business Angels Handbuchs 444

Autorinnen- und Autorenregister 452

Stichwortverzeichnis..... 460