

„Finanzierungstag für Hochschulgründer“ am 17. November 2009

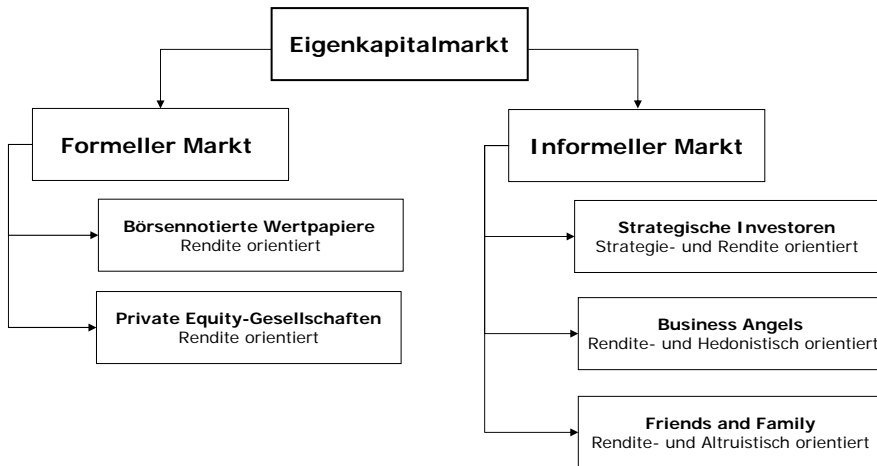
Business Angels



Gliederung

1. **Business Angels im informellen Beteiligungsmarkt**
2. **Investitionsziele von Business Angels**
3. **Anforderungen an Kapital nachfragende Unternehmen**
4. **Business Angels Netzwerke als Intermediäre im informellen Beteiligungsmarkt**
5. **Die NRW.BANK Business Angels Initiative- WIN**

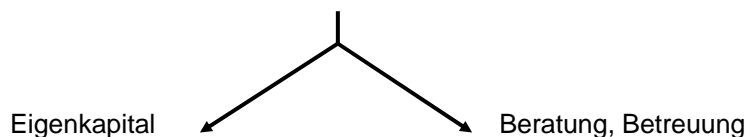
1. Business Angels im informellen Beteiligungsmarkt



1. Business Angels im informellen Beteiligungsmarkt

Definition Business Angels

sind Personen, die durch ihr aktives Engagement im Unternehmen diesem einen über die rein finanzielle Transaktion hinausgehenden Beitrag, einen sog. „Value Added“ stiften.



1. Business Angels im informellen Beteiligungsmarkt

„Value Added“

- Regelmäßiger Austausch und Strategiebestimmung mit dem Management
- Einbringung unternehmerischer Erfahrungen - Wachstumsmanagement
- Zusammenarbeit beim Unternehmensaufbau
- Aufbau des Managementteams
- Einbringung des eigenen Netzwerks (potentielle Kunden, Lieferanten, Vertriebspartner usw.)

1. Business Angels im informellen Beteiligungsmarkt

Typischer Business Angel (Privatperson) besitzt:

- Unternehmerisches Denken
- Mittelfristige Orientierung (3 bis 7 Jahre)
- Hohe Renditeerwartung (>10% p.a.)
- Erhöhte Risikobereitschaft
- Keine notwendigen regelmäßige Einnahmen aus dem Investment
- Freie Liquidität

2. Investitionsziele von Business Angels

Business Angels suchen:

- Wachstumsorientierte Unternehmen mit hohen Renditeerwartung
- meist skalierbare Geschäftsmodelle, daher häufig Technologie orientiert
- Innovationen/ Alleinstellungsmerkmale
- Erfolg versprechende Gründer (Teams)
- Möglichkeit der aktiven Unterstützung des Unternehmens
- Regionale Präferenz

3. Anforderungen an Kapital nachfragende Unternehmen

Unternehmen sollten:

- Erfolgversprechendes Unternehmerteam nachweisen
- Skalierbare Geschäftsidee mit hohen Renditeaussichten besitzen
- Bereitschaft der Abgabe von Unternehmensanteilen zeigen
- externe Unterstützung bei der Unternehmensführung zulassen

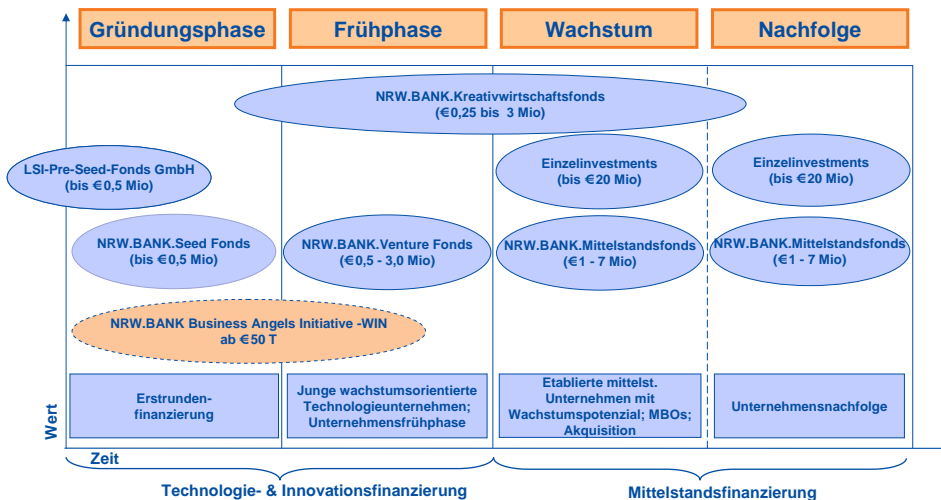
4. Business Angels Netzwerke als Intermediäre im informellen Beteiligungsmarkt

- Identifizierung von Privatinvestoren / Business Angels und Kapital nachfragende Unternehmen
- Effiziente Zusammenführung der beiden Parteien entsprechend ihrer persönlichen Präferenzen
- Begleitung der Erstgespräche
- Zugang zu einem breit gefächerten Expertennetzwerk

5. Die NRW.BANK Business Angels Initiative - WIN

- win, seit 1998 ein Vermittler von Eigenkapital (informelles Beteiligungskapital)
- 1998 bis 2005 ein Unternehmen der Börse Düsseldorf AG
- seit 2006 als win NRW.BANK Business Angels Initiative für die landesweite Vermittlung von privatem Kapital durch Business Angels in der frühen Unternehmensphase aktiv
- junge und wachstumsstarke Unternehmen aller Branchen wenden sich an win
- Langjähriges eigenes Netzwerk in Verbindung mit dem wachsenden Netzwerk des Beteiligungsbereiches führt zu zahlreichen Eigenkapitalfinanzierungsanfragen an win und Fonds der Bank

Eigenkapitalangebot der NRW.BANK: Positionierung entlang des Lebenszyklus



11

17. November 2009

Finanzierungstag für Hochschulgründer, Bochum



Kontakt

• NRW.BANK

- Düsseldorf
Kavalleriestr. 22
40213 Düsseldorf
Tel.: +49 211 91741-0
Fax: +49 211 91741-1800
- Münster
Johanniterstr. 3
48145 Münster
Tel.: +49 251 91741-0
Fax: +49 251 91741-2921
- E-mail und Web:
info@
nrwbank.de

• Kontakt:

- Torsten Klink
Bereich Beteiligungen
Technologie- und
Innovationsfinanzierung
101-68100
- Telefon: +49 211 91741-7126
Telefax: +49 211 91741-1829
torsten.klink@
nrwbank.de

12

17. November 2009

Finanzierungstag für Hochschulgründer, Bochum

