

Starthilfe für Start-ups: Munich Business Angel Network

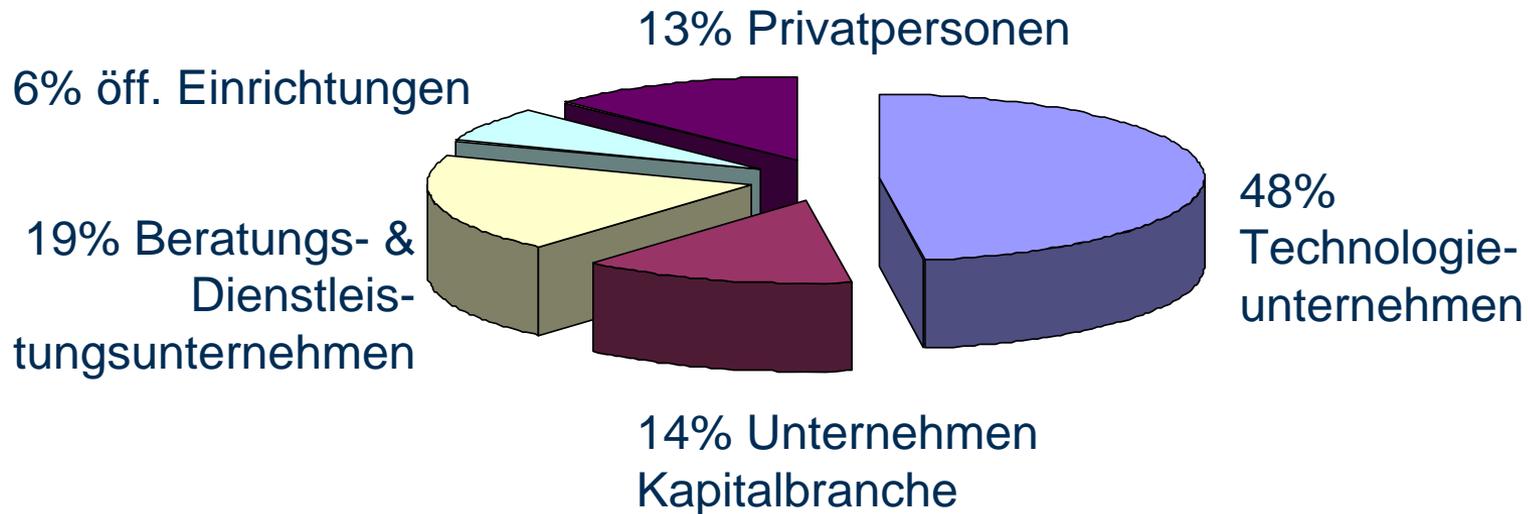
VC-Stammtisch am 12.12.2007

Dr. Ute Berger, Munich Network GmbH

- 1. Munich Network**
- 2. Existenzgründungen**
- 3. Munich Business Angel Network**

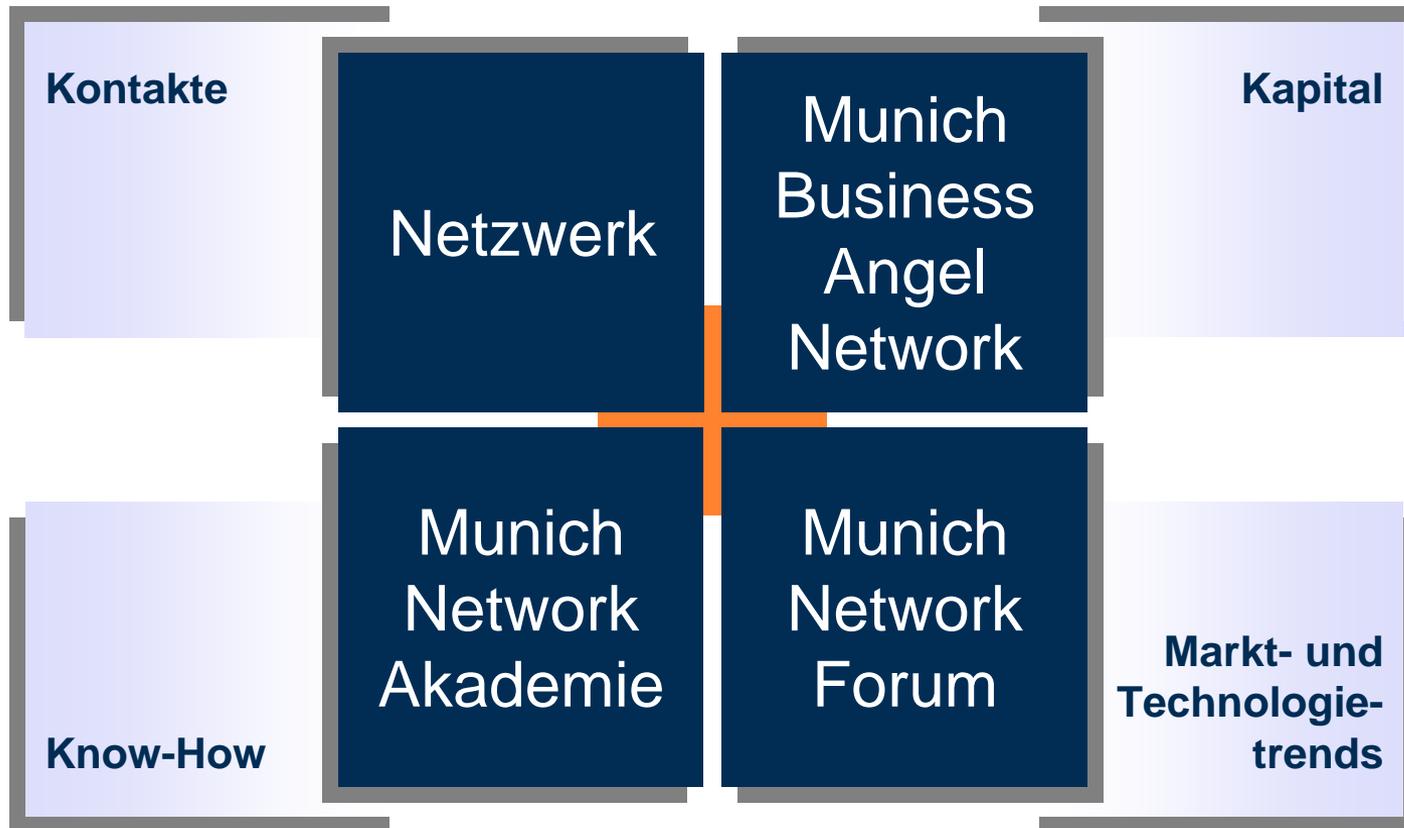
1. Munich Network

Munich Network ist das Netzwerk für Gründung, Wachstum und Wertentwicklung der Technologieunternehmen in der Region. Munich Network zählt rund 270 Mitglieder aus unterschiedlichen Branchen.



1. Munich Network

Munich Network nimmt die Themen der Mitglieder auf: Finanzierung, neue Märkte & Technologien, Internationalisierung, Führung & Management.



1. Munich Network

Die Vorstände von Munich Network.

Geschäftsführender Vorstand:

Oliver Gajek	Vorsitzender	Vorstand der Brainloop AG
Christian Wedell	stellvertr. Vorsitzender	
Thomas Doppelberger	Schatzmeister	Leiter der Fraunhofer Venture Gruppe

Mitglieder des Vorstands:

Ernst Baumann	Mitglied des Vorstands der BMW AG
Friedrich Bornikoel	Managing Partner der TVM Capital
Gerhard Kratzer	Vorstand der Kratzer Automation AG
Max Peter	Vorstand der econet AG
Dr. Hermann Sterzinger	Giesecke & Devrient, VP, Head of Business Development
Dr. Werner Widuckel	Mitglied des Vorstands der Audi AG
Peter Zábóji	INSEAD

2. Existenzgründungen

Technologie-orientierte Gründungen müssen spezifische Herausforderungen bewältigen.

Hightech-Produkte und Dienstleistungen

- Kapitalbedarf hoch
- Markt unsicher
- Proof-of-Concept fehlt häufig

Gründer aus Forschungseinrichtungen

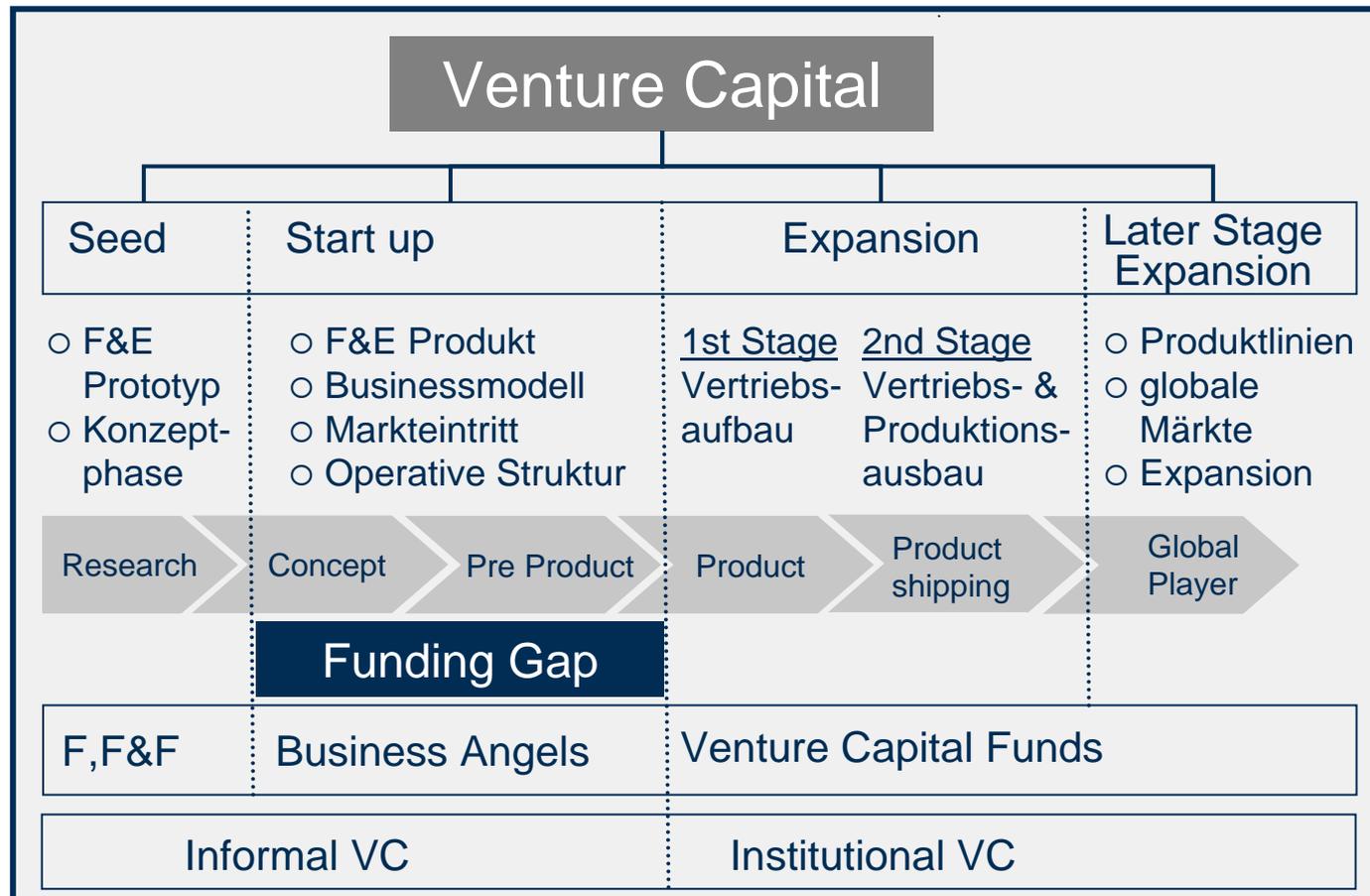
- großes Fachwissen – wenig kaufmännische Kenntnisse
- viel Ausbildung – wenig berufliche & unternehmerische Erfahrung
- gute Gründungsidee – fehlende Marktkenntnisse
- gute Geschäftsidee – kein Vertriebsnetz
- komplexes Produkt – keine Kooperationspartner

→ Die Finanzierung von Technologie-Start-ups birgt ein hohes Risiko und ist deshalb einer der größten Engpässe.

2. Existenzgründungen

Das Gründungsklima in Deutschland liegt auf Rang 23 von 35 Ländern. Engpass ist die Finanzierung: Während D bei den öffentlichen Förderprogrammen Rang 4 einnimmt, hapert es an verfügbarem Eigen- und Risikokapital.

(Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2005)



3. Munich Business Angel Network

MBAN unterstützt die Start-ups bedarfsgerecht von der Früh- bis zur Wachstumsphase.

- Screening: Prüfen von Businessplänen und Präsentationen, Gespräche mit Gründern, ggf. Coaching
- Investment-Exposé
- Finanzierungsvermittlung
- Moderation
- Monitoring: Beobachtung des Investitionsprozesses
- Kontakte zum MN-Unternehmernetzwerk: Aufbau von Kunden- und Lieferantenverbindungen, Vertriebspartnerschaften etc.
- Anschlussfinanzierung finanziierter Start-ups mit VC

3. Munich Business Angel Network

Start-ups brauchen einen Businessplan.



- Vorgespräch / Erstinformationen über das Thema des Vorhabens
- Prüfen des Businessplans: Produkt / Markt & Kundenwunsch / Wettbewerb / Team / Finanzplan
- Persönliches Gespräch
- ➔ **Interne Entscheidung: in die „Angel-Pipeline“ j/n**
- Vertrag
- Investment-Exposé
- ➔ **Angel-Kurier**
- ➔ **Reaktionen abwarten und nachfragen**
- ➔ **Alternativen überlegen**

3. Munich Business Angel Network

Matching-Prozesse

Kommunikationsmittel

- Angel-Kurier (alle 2 Monate)
- Einzelaktionen
- Pitches bei Veranstaltungen (TechTag, Forum, CleanTech-Stammtisch)
- VentureTalk

Direkter Kontakt Start-up – Investoren

- One-2-One-Gespräche
- „Angel-Runden“

➔ Neben den Business Angels sind Bayern Kapital, LfA Förderbank Bayern, Bayerische Beteiligungsgesellschaft (BayBG) und der High-Tech Gründerfonds (HTGF) in die Kommunikation integriert.

Vielen Dank!

Wir danken unseren Sponsoren!



High-Tech Gründerfonds

Kontakt

Munich Network GmbH
Dr. Ute Berger
Geschäftsführerin Bereich MBAN
Prinzregentenstr. 18
80538 München
Tel. 089 – 630 253 37
ute.berger@munichnetwork.com
www.munichnetwork.com

Unternehmen

Sie haben eine Idee und glauben fest an Ihr Geschäftsmodell und Ihren Erfolg. Und Sie benötigen Kapital.

Das A und O ist Ihr Businessplan (BP), denn für Investoren ist entscheidend:

- ein kompetentes, offenes Team, das durch Unternehmergeist überzeugt
- eine herausragende Produkt-/Dienstleistungsidee („proof of concept“)
- hohes Wachstumspotenzial
- ein vollständiger, durchdachter und realistischer Businessplan

Die Voraussetzung, damit MBAN Sie unterstützen kann:

- eine technologische Idee
- ein vollständiger Businessplan
- ein Kapitalbedarf < 2 Mio. €

Hilfe beim Schreiben Ihres BP:

www.softwarepaket.de
www.mbpw.de
www.foerderland.de

Schicken Sie uns Ihren Businessplan und überzeugen Sie uns, damit wir unsere Investoren von Ihnen überzeugen können!

Was tun wir?

Wir bringen Kapital suchende Unternehmen mit potenziellen Privatinvestoren zusammen.

Ablauf:



3 – 4
Wochen



alle 6 – 8
Wochen



4 – 6
Wochen

- Vorgespräch / Informationen über die Geschäftsidee
- Prüfen des Businessplans: Produkt / Markt & Kundenbedarf / Wettbewerb / Team / Finanzplan
- Persönliches Gespräch

→ **Interne Entscheidung: in die „Angel-Pipeline“ j/n**

- Vertrag
- Investment-Exposé

→ **Angel-Kurier**

→ **Matching, Erstgespräche**

Weitere Chancen für Sie:

- Kontakte zu Unternehmern im Munich Network
- ggf. Möglichkeit, Ihr Unternehmen bei unseren Veranstaltungen vorzustellen (Pitches)
- Kontakte zu VC-Gesellschaften

Business Angels

Business Angels lassen sich von innovativen Technologien und Ideen faszinieren und von herausragenden Gründerteams begeistern – und sie wollen ihr Kapital vermehren.

Business Angels ...

- ... sind oft erfolgreiche Unternehmer
- ... erkennen Marktopportunitäten
- ... investieren ihr eigenes Kapital
- ... beteiligen sich am unternehmerischen Risiko
- ... teilen ihre Erfahrungen, geben Rat und öffnen ihr Netzwerk
- ... engagieren sich für den Erfolg des Start-ups

Definition nach Mason (2005):

Business Angels sind vermögende *Personen*, die ihr *eigenes Geld* zusammen mit ihrer *Zeit* und ihrer fachlichen *Kompetenz* in der Hoffnung auf finanziellen Gewinn direkt in nicht-börsennotierte Unternehmen investieren, zu denen sie keine familiäre Bindung haben.

Auf einen Blick

Das Munich Business Angel Network (MBAN) ist Teil des Unternehmernetzwerks Munich Network.

Im MBAN sind über 40 Business Angels aus unterschiedlichen Branchen vernetzt.

MBAN finanziert sich über:

- Sponsoring
- Erfolgsabhängige Dealprovision. Der Vertrag ist nicht exklusiv und schließt eine Provision auf Beteiligungen durch unsere Sponsoren sowie durch Personen aus, zu denen Sie bereits Kontakt haben.

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen. Der vertrauliche Umgang mit Ihren Informationen ist für uns selbstverständlich.

Kontakt

Munich Network GmbH
 Dr. Ute Berger
 Geschäftsführerin MBAN
 Prinzregentenstr. 18
 80538 München
 Fon: +49 (0) 89 630 253-37
 Fax: +49 (0) 89 630 253-10
 Mail: ute.berger@munichnetwork.com
 Internet: www.munichnetwork.com

Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf:

Name: _____
 Vorname: _____
 Firma: _____
 Position: _____
 Straße: _____
 PLZ/Ort: _____
 Fon: _____
 Fax: _____
 Mobil: _____
 E-Mail: _____
 Internet: _____

Ihre Notizen:

Sponsoren, Förderer und Unterstützer:



High-Tech-Gründerfonds