Business Angel Report 2023

AddedVal.io
by startupdetector

Google for Startups

Vorwort

von Verena Hubertz

Unternehmerin und Mitglied des Deutschen Bundestags

Startups sind schon lange keine Randerscheinung mehr. Startups sind heute ein unverzichtbarer Teil von Wirtschaft und Gesellschaft und ihre Bedeutung wird in einer immer schnelleren, komplexeren Welt in Zukunft weiter steigen. Startups sind Zukunft. Viele arbeiten an Visionen, die zwar heute noch keinen Markt haben, aber morgen die Welt verändern können. Fremdes Kapital ist dann die Voraussetzung, um aus einer Idee "the next big thing" werden zu lassen. Mehr als 30% der Startups in Deutschland haben dafür Angel Investor:innen an ihrer Seite, die damit eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung der Wirtschaft und Gesellschaft von morgen spielen.

Gleichzeitig durchleben wir eine Zeit multipler Krisen. Krisen, aus denen wir nur dann kommen, wenn wir neue Wege gehen, neuen Ideen eine Chance geben. Auch deshalb sind starke Startups und ihre Angels vielleicht gerade in Krisenzeiten ein Signal dafür, dass es weitergeht, weitergehen muss. Mit ihrem Mut und dem Willen, Dinge anders zu machen, leisten Startups einen wesentlichen Anteil zur Innovation, Digitalisierung und wirtschaftlichen Erholung in Deutschland. Darauf können und sollen wir stolz sein!

Also alles super? Leider auch nicht. Weiterhin ist die Startup-Welt eine männlich dominierte, sowohl seitens der Gründer:innen als auch der Angels, von denen nur jeder siebente eine Frau ist. Auch wenn ich heute Politikerin bin, kenne ich beide Perspektiven: die der Gründerin mit Kapitalbedarf und die des Angels.

Daher ist es keine Plattitüde, sondern ein Erfahrungsbericht, wenn ich sage: Gerade als Angel trägt man mehr Verantwortung als viele sich eingestehen wollen.

Investieren bedeutet, nicht nur Ideen, sondern den Menschen dahinter zu vertrauen, aus ihren Ideen Erfolgsstorys zu machen. Und vor allem sie auf diesem Weg zu unterstützen, mit Rat und Tat. Die Entscheidung für oder gegen eine Investition ist nie rein objektiv. Eine Harvard-Studie hat dazu gezeigt, dass in dieselben Geschäftsmodelle deutlich eher investiert wird, wenn ein Mann sie vorträgt. Das ist nicht nur unfair, sondern unklug. Vor allem viele weibliche Angels verstehen das bereits und investieren prozentual deutlich mehr in weiblich geführte Startups. Denn ja, auch wer oft genug im Leben richtig lag, um heute als Angel wirken zu können, darf die eigenen Denkmuster ab und an hinterfragen.

Die Zukunft ist ungewiss. Wird sie immer sein. Für Startups in der Gründungsphase aber bleiben Business Angels eine immens wichtige Quelle für Risikokapital; mit Wissen, ihrer Expertise und ihrem Netzwerk helfen sie jungen Unternehmen beim Wachstum und Skalierung. Für Deutschland und seine Startups ist es wichtig, in Zukunft noch mehr private Kapitalgeber zu mobilisieren, und insbesondere mehr Frauen, um die Startupbranche als Ganzes weiter wachsen zu lassen – und das gerne mit mehr Diversität auf allen Ebenen.

Vorwort

von Mayra Jana Frank

Google for Startups DACH Lead

Business Angels verleihen Startups in Frühphasen Flügel. Sie sind zur Stelle, wenn Innovationen ihren Anfang nehmen - dort, wo eine starke Idee auf Gründergeist und Hartnäckigkeit trifft. Hierzu braucht es nicht nur unternehmerisches Know-How, Instinkt und Weitsicht, sondern auch Risikobereitschaft und Vertrauen an aufstrebende Gründer:innen zu glauben, bevor es andere tun. Denn eine große Anzahl an jungen Unternehmen wird scheitern. Wenn sie es jedoch schaffen, bieten junge Startups Investor:innen ein enormes Investment-Potential.

Grund genug, die Szene der Angel-Investor:innen genauer unter die Lupe zu nehmen. Der **Business Angel Report** von Google for Startups und AddedVal.io gibt erstmals Aufschluss über die Landschaft der mehr als 10.000 aktiven Business Angels und über die fast 20.000 getätigten Startup-Investitionen in Deutschland. Unser Ziel: Das Investitionsverhalten von Angels in Deutschland zu analysieren und auszuwerten. Wer sind Deutschlands Angel-Investor:innen, in welche Bereiche investieren sie und wo trifft man sie an? Nicht zuletzt wollen wir mit der Studie vor allem auch das Bewusstsein dafür schärfen, welche Bedeutung private Geldgeber beim Aufbau von Startups und damit auch für die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands haben.

Für die Gründer:innenszene sind Angel-Investor:innen eine der wichtigsten Kapitalquellen, um ihre jungen Unternehmen auf den Weg zu bringen und um fortlaufende Mittel für Expansion und Wachstum bereitzustellen.

Neben Kapital bringen sie vor allem ihr unternehmerisches Know-How, stehen als Sparringspartner zur Verfügung und unterstützen mit ihren wertvollen Netzwerken. Denn über die Hälfte der 100 aktivsten Business Angels in Deutschland hat selbst bereits einmal ein Startup gegründet und kann sich daher mit eigenen Erfahrungen und Netzwerken aktiv einbringen.

Dies macht deutlich, wie eng die Investor:innenszene strukturell mit der Gründer:innenszene verwoben ist. Eine überwältigende Mehrheit der Startups wird in Deutschland weiterhin von Männern geführt. Es ist nicht verwunderlich, dass es auf der Investor:innenseite ähnlich aussieht, was die Repräsentanz von Frauen angeht. Mit Google for Startups setzen wir uns seit Jahren aktiv für mehr Diversität im Startup-Ökosystem ein und geben Gründerinnen über unsere Programme gezielt Starthilfe. Um positive Veränderung anzuschieben, ist ein holistischer Blick auf das Ökosystem wichtig und hier helfen uns Daten bei der Einordnung. Daher legen wir im Report auch einen besonderen Schwerpunkt auf weibliche Angels, um deren Rolle und Potenzial für die Startup-Szene hervorzuheben.

Für Deutschland wird es in Zukunft immer wichtiger, mehr private Investoren, und vor allem Investorinnen, zu mobilisieren, um das Startup-Ökosystem weiter voranzubringen und um mehr Diversität auf allen Ebenen zu erzielen.

Über 10.000

aktive deutsche Business Angels

Im Zeitraum 1. Juli 2019 - 31. Dezember 2022

10.925

aktive deutsche Business Angels

19.678

einzelne Investments

3.569

Startups

HealthTech

ist die beliebteste Branche

49 Jahre

alt sind deutsche Angels im Durchschnitt

2,5 %

Equity nehmen Angels in der ersten Runde

24%

aus Bayern

49%

als Holding

13,8%

weiblich

Methodik

Für den vorliegenden Report wurden 8.095 Kapitalerhöhungen von 4.731 Startups untersucht, die zwischen 01.07.2019 und 31.12.2022 im deutschen Handelsregister veröffentlicht wurden.

Unter Startups werden innovative Unternehmen verstanden, die mit Rücksicht auf die folgenden Kriterien identifiziert wurden:

- Gründung einer Gesellschaft mit Eintragung in das Handelsregister (UG, GmbH, AG, etc.)
- Innovatives Geschäftsmodell, Produkt oder Dienstleistung (neuartiger Charakter)
- Hohes Wachstumspotenzial
- Nicht älter als 10 Jahre zum Zeitpunkt der Kapitalerhöhung

Firmenname, Anschrift und Geschäftsführung wurden den Informationen im Handelsregister entnommen. Anhand zusätzlicher Recherche der Webseite oder des LinkedIn-Profils wurde jeweils die Branche, das Geschäftsmodel und der Kundenfokus ermittelt.

Nur Kapitalerhöhungen mit externen Übernehmern wurden als Investment gewertet und in die Auswertung einbezogen. Übernehmer, die selbst als Geschäftsführende oder Mitarbeitende im Startup involviert waren, gingen somit nicht in die Analyse ein.

Investments durch nicht oder noch nicht gewandelte Wandeldarlehen konnten nicht in die Analyse einbezogen werden.

Zu Kapitalerhöhungen
wurden folgende Daten erfasst:

- Datum der Bekanntmachung im Handelsregister und Nummer der Finanzierungsrunde
- Alter des Startups bei Bekanntmachung
- Neue externe Gesellschafter und deren Geschäftsanschrift bzw. Wohnort bei natürlichen Personen
- Die Anzahl bzw. der Nominalwert der neu übernommen Anteile je Investor
- Wenn vorhanden, der Investmentbetrag (ergänzt durch Angaben in medialen Veröffentlichungen)
- Akademische Titel und Alter der investierenden Personen, bzw. der Geschäftsführung bei Holdings (das Alter war ermittelbar für 6.411 deutsche Angels)

Als Business Angels werden private Investor:innen bezeichnet, die als Person oder über eine Beteiligungsgesellschaft eigenes Kapital investieren. Sie werden unterschieden von Family Offices, Crowd-Investments, Venture Capital-Fonds (VCs), Corporates, Accelerators und sonstigen.

Das Geschlecht der Geschäftsführung von Startups und Beteiligungsgesellschaften sowie der natürlichen Personen wurde durch automatische Analyse der Vornamen bzw. anhand des LinkedIn-Profils bestimmt.

Bis auf die Seiten 8 und 23 beziehen sich alle Analysen auf aktive und in Deutschland ansässige Business Angels.

Kommentar

des Business Angels Deutschland e.V.

Jede Branche benötigt quantitative und qualitative Daten über das Branchengeschehen. Das gilt auch für den Bereich der Startup-Finanzierung durch Business Angels. Die politischen Entscheider brauchen Informationen als Grundlage für die Festlegung von Rahmenbedingungen für den Startup-Finanzierungsmarkt. Ein Verband, wie Business Angels Deutschland e.V. (BAND), will Entwicklungslinien und Trends kennen und Daten für Öffentlichkeit und Medien zur Verfügung stellen. Und vor allem: Die Marktteilnehmer, also vorrangig Business Angels und Startups, suchen mit Hilfe von Daten Orientierung für Finanzierungsentscheidungen.

Der vorliegende **Business Angel Report** ergänzt in hervorragender Weise die bislang weitgehend durch Befragungen ermittelten Daten über den Business Angels-Markt. Ohne Übertreibung kann von einer deutlichen Verbesserung der Datenlage zu Business Angel-Investments in Deutschland gesprochen werden.

Mit den ausdifferenzierten Daten des Reports lassen sich Branchenvorlieben der Angels, regionale Unterschiede, das Geschlechterverhalten und vieles mehr sehr exakt und aktuell ermitteln.

Die Daten des Business Angel Reports sind für alle Adressaten eine hilfreiche Informationsquelle für weit in die Zukunft reichende Entscheidungen. Sehr zu wünschen ist, dass der Report auch in den kommenden Jahren fortgeführt wird. Denn Zeitreihen von Daten über mehrere Jahre tragen dazu bei, die Entwicklungslinien des Business Angel Marktes klarer zu erkennen und geben Hinweise, wie erforderlich steuernd einzugreifen ist.

> **Die Marktteilnehmer, also vorrangig Business Angels und Startups, suchen mit Hilfe von Daten Orientierung für Finanzierungsentscheidungen.**

Vorstände des Business Angels Deutschland e.V.

Dr. Ute Günther

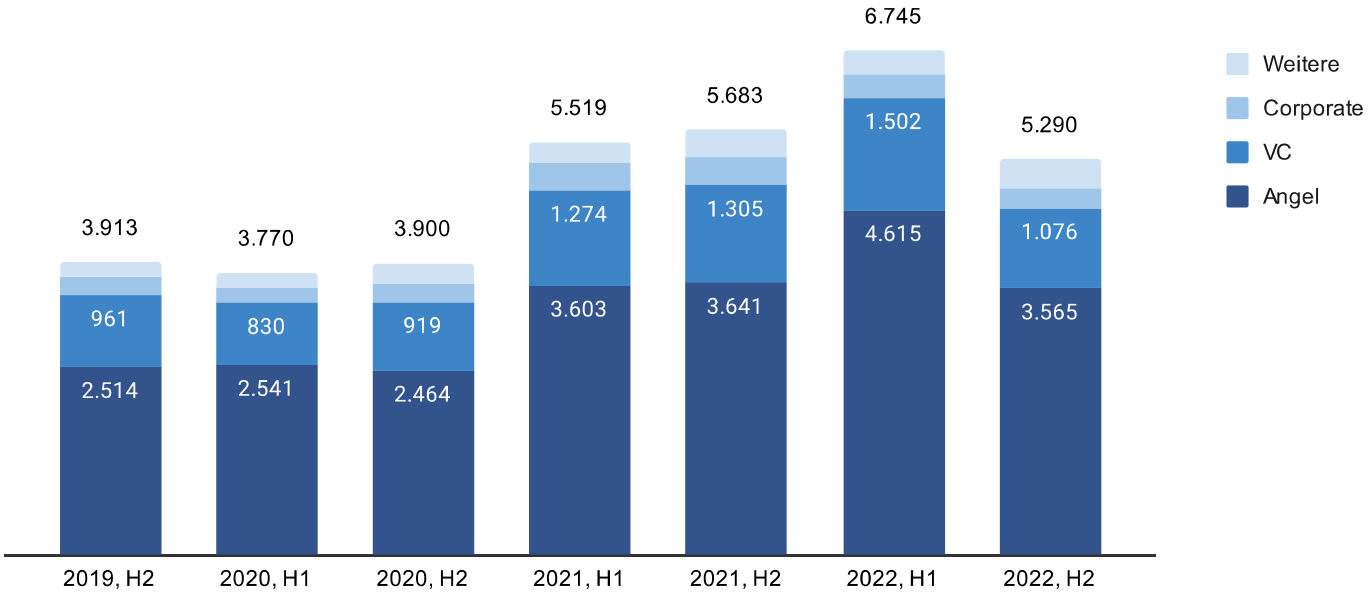
Dr. Roland Kirchhof

78% aller Investoren sind Business Angels

Investments durch Business Angels sind einer der wichtigsten Faktoren, um Startups in der Anfangsphase auf die Beine zu helfen. Sie stellen mit 78% für deutsche Startups die größte Investorengruppe dar, neben Venture Capital-Investoren (8%), Corporates (7%) und anderen wie Accelerators und Family Offices.

In der Anzahl sorgen Business Angels für etwa 66% der Startup-Investments, und dieser Anteil ist relativ konstant. Insgesamt haben in den letzten dreieinhalb Jahren 13.224 Business Angels in deutsche Startups investiert. Von diesen kamen 83% aus Deutschland. Unter den 2.299 ausländischen Angels waren die meisten aus der Schweiz mit 22%, gefolgt von Großbritannien, den USA und Österreich.

ZAHL DER INVESTMENTS JE HALBJAHR NACH INVESTORENTYP
(inklusive ausländischer Investoren)



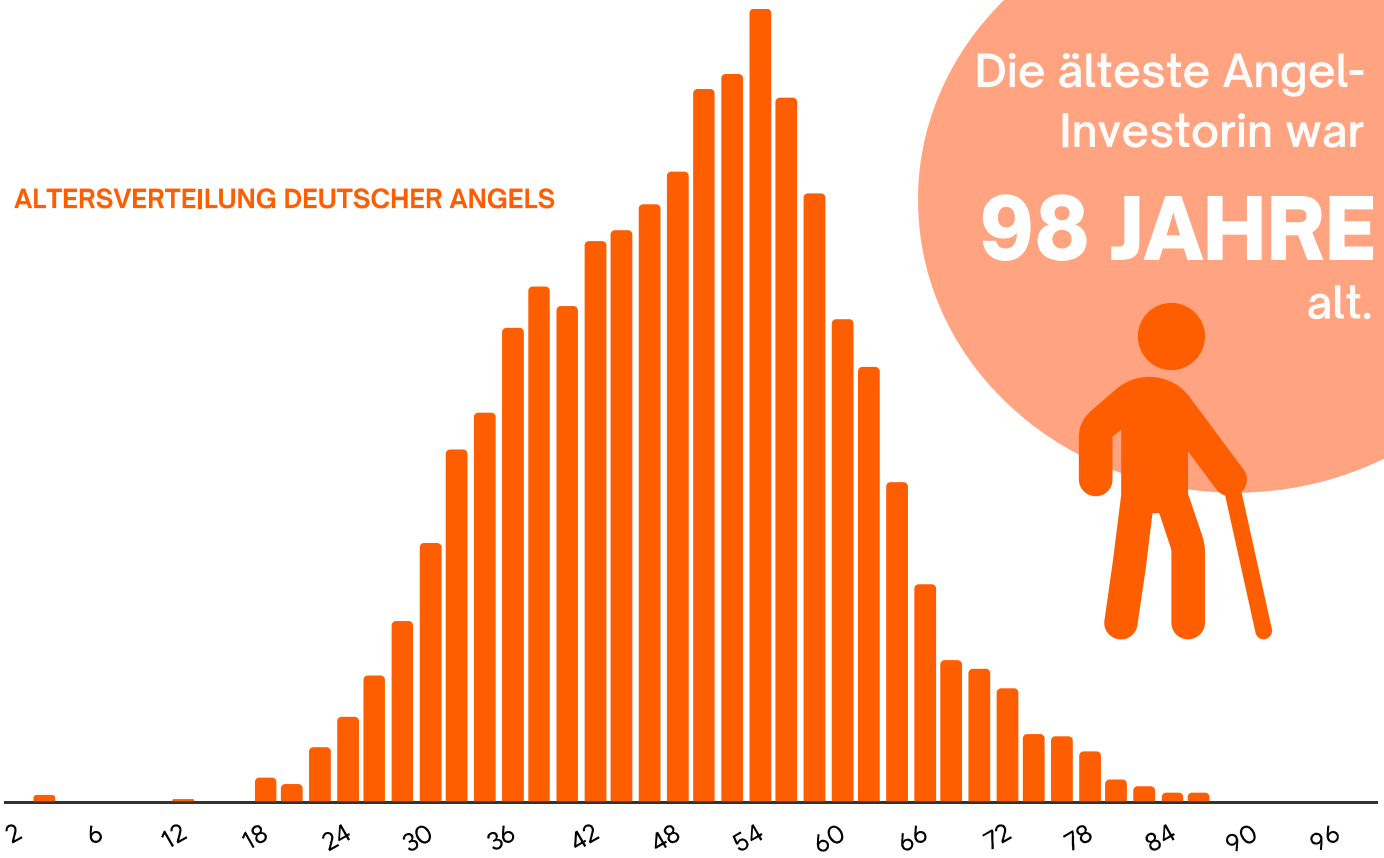
Startup-Gründer
sind die aktivsten Business Angels

Wer sind diese Business Angels eigentlich? Die demographischen Daten sagen, Angels sind im Durchschnitt männlich (86,2%), um die 50 Jahre alt und gut gebildet. Die individuelle Bandbreite ist aber natürlich groß. Die Altersverteilung zeigt, dass einige bereits in ihren 20ern zur Investorin oder zum Investor werden. Die älteste Angel-Investorin war nach unseren Aufzeichnungen ganze 98 Jahre alt.

Der Anteil der Angels mit Doktorgrad oder Professorentitel liegt mit 11,4% überdurchschnittlich hoch: Der Anteil der Personen mit Doktorgrad in der deutschen Gesamtbevölkerung betrug 2019 gerade mal 1.2%*.

Von den aktivsten 100 Angels in Deutschland sind oder waren über 50% selbst Startup-Gründer. Der bestehende Zugang zum Startup-Ökosystem macht es für sie offenbar einfacher, in andere Startups zu investieren als für die ca. 20% Business Angels, die als Manager:in in größeren Unternehmen aktiv sind. Berater:innen und Unternehmer:innen aus klassischeren Branchen sind ebenfalls unter den aktivsten Angels zu finden.

ALTERSVERTEILUNG DEUTSCHER ANGELS



Die älteste Angel-Investorin war

98 JAHRE

alt.

11,4%

haben einen akademischen Titel

*Quelle: https://www.academics.de/ratgeber/promotion-statistik

Christoph Behn

Co-Founder von better ventures & bootstrapper Kartenmacherei

Ich habe 2010 die Kartenmacherei gegründet, um frei und unabhängig zu sein. Natürlich habe ich eine Marktlücke gesehen, aber vor allem hatte ich große Lust, selbst etwas aufzubauen. Nach über fünf Jahren in der Unternehmensberatung waren mir hohe Freiheitsgrade extrem wichtig. Zu Beginn habe ich auch mit 2-3 Venture Capitalists gesprochen, aber dann schnell gemerkt, dass unser Geschäftsmodell gar nicht so sehr auf externes Kapital angewiesen ist – und der Markt damals wahrscheinlich auch etwas zu klein dafür gewesen wäre.

Dennoch gab es sicherlich immer mal wieder Momente, in denen ich mir gute Angel Investor:innen als Sparringspartner:innen gewünscht hätte. Das war dann auch einer der Gründe, weshalb ich zusammen mit Tina Dreimann und Cédric Duvinage den Angel Club better ventures ins Leben gerufen habe. Ich wollte der Investor sein, den ich mir immer gewünscht habe. Investor:innen, die nicht nur auf den schnellen Return on Investment (ROI) aus sind, sondern ein nachhaltiges Unternehmen aufbauen wollen, das der Welt auch etwas zurückgibt.

Investor:innen,
die verstanden haben,
dass Impact und Profitabilität sich nicht widersprechen, sondern ergänzen. Bis dahin ist es in der Szene noch ein weiter Weg, auch wenn es immer mehr Impact-Investor:innen gibt.

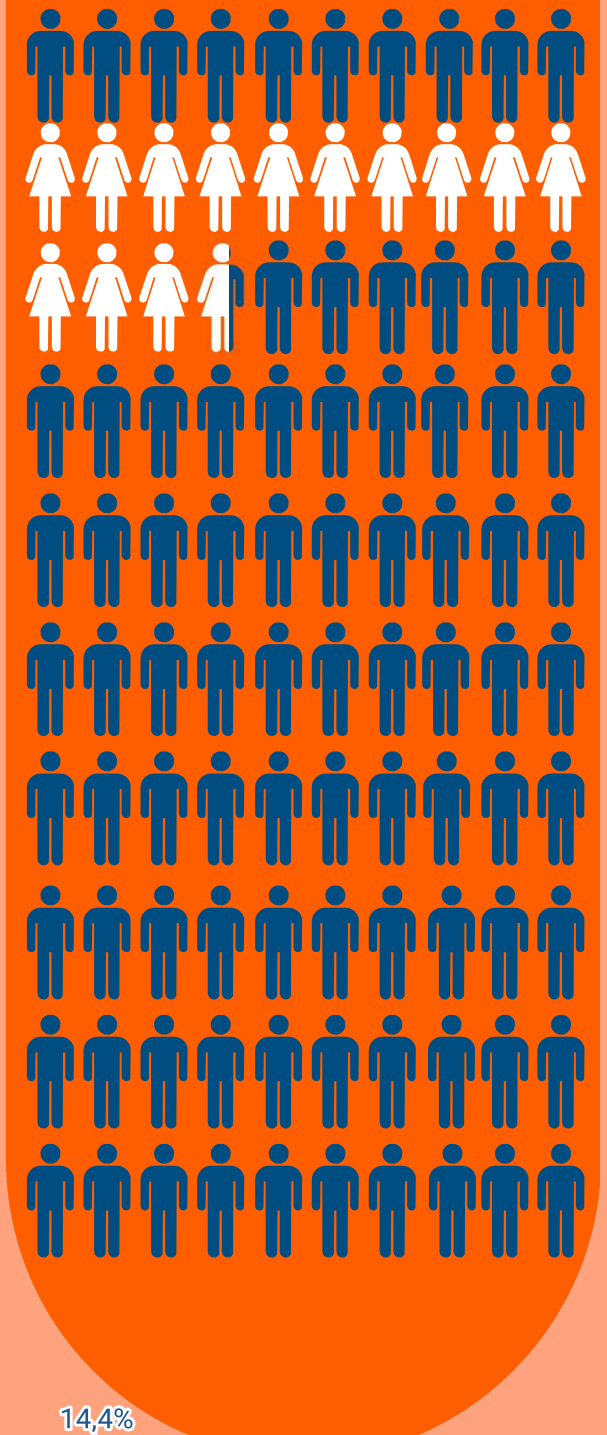
Trotz meiner langen Bootstrapping-Historie bin ich mir bewusst, dass nicht jedes Geschäftsmodell vollständig gebootstrapped werden kann. Insbesondere Deep-Tech-Innovationen haben einen hohen Finanzierungsbedarf, bevor sie Umsätze generieren. Und genau dafür gibt es uns: better ventures. Ein einzigartiges Ökosystem für nachhaltige Investments, das Startups und Gründer:innen mit den richtigen Angels vernetzt.

> **“ Ich wollte der Investor sein, den ich mir immer gewünscht habe.**

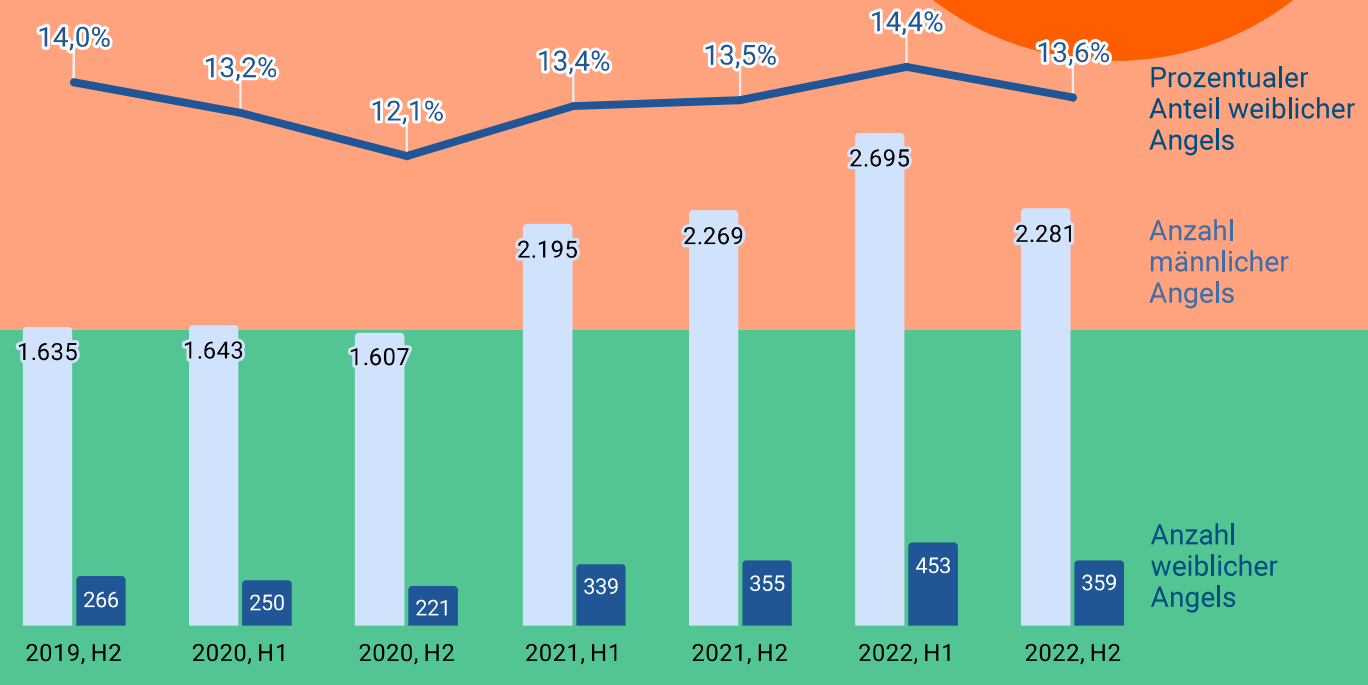
Weibliche Angels: 13,8%

Frauen sind unter Business Angels immer noch unterrepräsentiert. Der Wert von weiblichem Know-How und Investment für das Startup-Ökosystem und vor allem für die Unterstützung von Gründerinnen wurde aber schon lange erkannt. Als Beispiel geht der Business Angels Deutschland e.V. (BAND) voran mit seiner Offensive Women Angels Mission ‘25, deren erklärtes Ziel es ist, die Quote weiblicher Angels bis 2025 auf 25% zu steigern.

Nach einer Stagnation im Corona-Jahr 2020 ist die Zahl der Frauen unter den aktiven Business Angels in Deutschland deutlich angestiegen. Im Jahr 2022 waren es 709 Frauen und damit 13,8%. Um den Anteil weiblicher Angels in weiteren drei Jahren auf 25% zu bringen, wird es allerdings einiger Anstrengung bedürfen.



ANTEIL AKTIVER WEIBLICHER ANGELS JE HALBJAHR



Dr. Gesa Miczaika

Gründerin der Evangelistas, ein Business Angel Netzwerk für Frauen, Partnerin beim Auxxo Female Catalyst Fund und stellvertretende Präsidentin im Startup-Verband

Angel-Investor:innen geben wichtigen Zugang zu Kapital in der risikoreichsten frühen Phase eines Unternehmens und ermöglichen damit die Gründung und Etablierung von relevanten Startups - und diese sind maßgebliche Innovations- und Wachstumstreiber für die gesamte Volkswirtschaft. Neben dem bereitgestellten Kapital bieten sie den Gründer:innen strategische und operative Expertise in unterschiedlichen Bereichen, soziales Kapital über ihre Netzwerke und Sparring und Mentorship zu vielfältigen Fragestellungen. Nur knapp 14% aller in deutsche Startups investierten Angels sind weiblich und damit sind Angelinvestorinnen leider deutlich unterrepräsentiert.

Hierfür gibt es eine Vielzahl von Gründen:

1 Der sogennante Similarity Bias

Die deutsche Startup- und Wagniskapital-Szene wurde von bewundernswerten Männern gegründet und aufgebaut. Diese Männer haben erfolgreiche Exits verzeichnet und mit den Erlösen in andere Startups investiert - und dabei das intrinsische Ähnlichkeitsprinzip “walten lassen”. Somit war auch die nächste Generation erfolgreicher Unternehmer zum größten Teil männlich - und so weiter und so fort. Die bestehenden weiblichen Angels haben dementsprechend seltener einen unternehmerischen Hintergrund, sondern kommen häufig aus anderen Bereichen der Wirtschaft.

2 Der fehlende Zugang zu relevanten Netzwerken

So führte bisher die mangelnde Visibilität von Angel-Gruppen und Angel-Investorinnen dazu, dass Frauen seltener Mitglieder dieser Gruppen wurden. Einige Studien in anderen Ländern deuten zudem darauf hin, dass Frauen seltener als Soloinvestorinnen tätig sind.

3 Der Gender Pay Gap

Und nicht zuletzt trägt auch der Gender Pay Gap zur geringeren Quote weiblicher Angel-Investorinnen bei. Wo weniger Einkommen und Vermögen verfügbar ist, sind dementsprechend die finanziellen Möglichkeiten, Investitionen zu tätigen, beschränkt.

Die Geschlechterzusammensetzung von Investor:innen beeinflusst maßgeblich die Allokation von Wagniskapital. Dass weiblichen Gründerinnen insbesondere der Zugang zu Angel-Investor:innen fehlt, hat auch der letzte Female Founders Monitor gezeigt: Rein weibliche Teams erhalten nur etwa 1% des gesamten Venture Capital-Volumens, diverse Gründer-teams 12% und rein männliche Teams 87%.

Frauen investieren selbstverständlich auch mit einem Similarity Bias. Empirische Daten deuten darauf hin, dass Frauen häufiger in Unternehmen investieren, die von Frauen geführt oder beliefert werden oder Frauen als Kund:innen adressieren.

Zusätzlich belegen viele Studien, dass Diversität ein Wettbewerbsvorteil ist. Je diverser der Investor:innenkreis, desto mehr Ideen und unterschiedliche Standpunkte werden in den Gesellschafterdiskussionen eingebracht.

Auch haben Studien gezeigt, dass Frauen eher in Unternehmen investieren, die einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft und/oder die Umwelt haben. Nicht zuletzt deswegen brauchen wir mehr Frauen auf Startup- und Investor-innenseite.

Um Frauen frühzeitig an das Thema Investition heranzuführen, brauchen wir flächendeckende frühe Finanzbildung in den Schulen und Universitäten. Der Anteil von Gründerinnen sollte konsequent weiter erhöht werden, da diese nach einem erfolgreichen Exit auch Investorinnen werden.

Wir brauchen mehr Vorbilder für junge Mädchen und Frauen, sodass sie eine Gründung oder das Investieren als relevante Perspektive für sich sehen.

Nicht zuletzt muss der Sektor der Angelinvestor:innen weiter formalisiert und organisiert werden, zum Beispiel durch Angelgruppen und -netzwerke - und diese Gruppen müssen dann dementsprechend für Frauen zugänglich gemacht werden. Hierbei können auch gezielte Formate für Frauen zum Einstieg in die Rolle als Investorin ein wirkungsvoller Hebel sein.

“Wir brauchen mehr Vorbilder für junge Mädchen und Frauen, sodass sie eine Gründung oder das Investieren als relevante Perspektive für sich sehen.

Wie wird man Angel-Investor:in?

“Ich würde allen, die Angel-Investor:in werden möchten, empfehlen, sich aktiv und viel mit Personen in dieser Branche auszutauschen und umfassend über den Prozess und “das Handwerk” sowie die Terminologie zu informieren. Man sollte zahlreiche Pitch Decks durchlesen, um ein Gefühl dafür zu bekommen, was gut und was weniger gut ist. Die ersten paar Investments würde ich möglichst mit erfahrenen Angels machen und Syndikate bilden. Die Due Diligence sollte strukturiert und detailliert durchgeführt werden. Auch sollte darauf geachtet werden, am Anfang nicht zu viel und nicht zu schnell zu investieren und Kapital für Folgerunden zu reservieren.

Jag Singh

Managing Partner bei Angel Invest und Autor des Bestsellers "Message Machine"

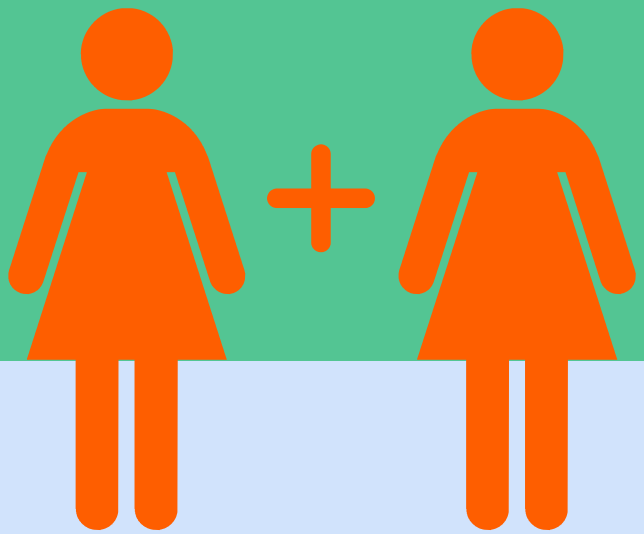
Die Statistik, dass nur 13,8 % der Angels in Deutschland weiblich sind, ist schockierend. Noch überraschender ist die Tatsache, dass der Anteil der Frauen im Wagniskapitalbereich höher ist. In den letzten Jahren haben viele Investmentfirmen Initiativen gestartet, um die Beteiligung von Frauen in ihren eigenen Teams zu verbessern. Dies muss weiter vorangetrieben werden. Es hat sich jedoch auch gezeigt, dass die Gründer:innen eine wichtige Rolle übernehmen müssen, um sicherzustellen, dass Frauen sich an ihren Unternehmen beteiligen.

Ich habe gesagt, dass jeder Business Angel sich verpflichten sollte, in mindestens ein von Frauen geführtes Startup pro Jahr zu investieren, damit wir eine Pipeline erfolgreicher Unternehmerinnen schaffen, die dann vielleicht selbst zu Angel-Investorinnen werden. Aber das wird zu lange dauern, wir müssen daher noch weiter gehen. Wir sollten auch jedes Geschäft, in das wir investieren, mit mindestens einer anderen weiblichen Angel-Investorin partizipieren. Ebenso sollte sich jedes Gründerteam verpflichten, mindestens einen weiblichen Angel am Unternehmen beteiligt zu haben.

Es ist klar, dass wir alle - Gründer:innen und Investor:innen gleichermaßen - mehr tun können, um das Bewusstsein für die Möglichkeiten und Vorteile von Investitionen in Startups zu schärfen. Wir alle arbeiten bereits hart daran, das Finanzierungsangebot für Unternehmerinnen zu erhöhen, aber wir können auch mehr Ressourcen für Frauen bereitstellen, die sich für Angel-Investments interessieren.

> **“(...) jeder Business Angel [sollte] sich verpflichten, in mindestens ein von Frauen geführtes Startup pro Jahr zu investieren, damit wir eine Pipeline erfolgreicher Unternehmerinnen schaffen, die dann vielleicht selbst zu Angel-Investorinnen werden.**

Weibliche Angels investieren mehr in **Gründerinnen**



Für weibliche Gründungsteams, sowie für Geschäftsmodelle, die sich vorrangig an Frauen richten, ist es besonders wichtig, dass es auch Frauen mit den Mitteln und der Bereitschaft gibt, Startups effektiv zu unterstützen. Denn dort gibt es eine Lücke in Bezug auf die Investitionsbereitschaft männlicher Angels.

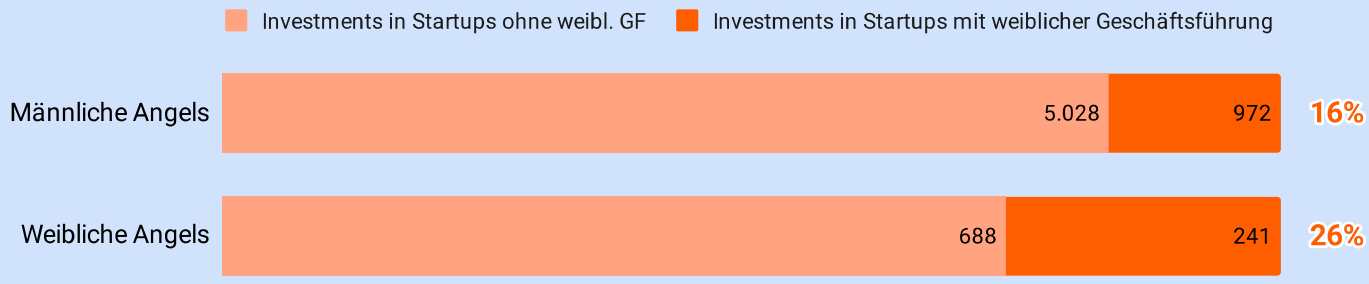
Wie unsere Daten zeigen, kommen etwa 16% aller Investments von männlichen Angels Startups zugute, die von Frauen oder gemischten Teams geführt werden. Dabei liegt der Anteil von Startup-Gründungen mit Frauen in der Geschäftsführung bei rund 20%.

Von allen weiblichen Investments gingen dagegen 26% in weiblich geführte Startups. Das ist deutlich mehr als bei den Männern und bildet das Verhältnis von männlich und weiblich geführten Startups mehr als fair ab.

26%

aller weiblichen Investments gingen 2022 an weibliche Gründerinnen

INVESTMENTS IN STARTUPS MIT WEIBLICHER GESCHÄFTSFÜHRUNG 2022



Marie-Sophie von Bibra, Angel Investorin

Caroline Mitterdorfer, Gründerin von LEVY Health

Interview

Wie man seinen **Angel Champion** findet und warum das wichtig ist

Caroline Mitterdorfer hat sich als Erstgründerin erfolgreich in der Business Angel-Szene zurechtgefunden und in einer Seed-Runde, die zu 60% aus weiblichen Investorinnen bestand, 2,5 Millionen Euro für ihr Startup LEVY Health eingesammelt. Eine ihrer Angels, Marie-Sophie von Bibra, Chief Marketing Officer bei Readly und (damals) Erstinvestorin, teilt ihre Erkenntnisse und Tipps, wie man das eigene Netzwerk zu seinem Vorteil nutzt, ins Angel Investing einsteigt und sich vom typischen „Boys Club“ befreit.

Wie habt Ihr euch in eurer Anfangsphase finanziert?

Caroline: Wir wussten, dass wir direkt genug Geld brauchten, um unser Produkt entwickeln zu können. Anders als andere Gründer:innen haben wir nicht mit einer klassischen Pre-Seed-Runde begonnen, sondern über eine Art “Rolling Investment” mit Wandeldarlehensverträgen gearbeitet. Das ist in Amerika bereits sehr üblich.

Marie-Sophie hat uns ihr Vertrauen geschenkt und als erste Investorin mit dem höchsten Risiko den besten Deal mit den besten Terms erhalten, und bei jedem zusätzlichen Investor wurde der Deal angepasst. Ich würde anderen Unternehmen diese Herangehensweise empfehlen, weil man dadurch flexibel bleibt und die eigene Bewertung über Meilensteine anpassen kann. Man muss bei dieser Strategie jedoch schon selbstbewusst auftreten, um verargumentieren zu können, warum man plötzlich eine Million mehr Wert ist als noch vor 4 Monaten, aber wir konnten dann auch etwas vorzeigen.

60% eurer Angels sind weiblich. Hat sich das zufällig ergeben oder habt ihr bewusst nach Investorinnen gesucht?

Caroline: Wenn drei Frauen gründen, suchen sie natürlich auch nach Investorinnen. Es war uns extrem wichtig, dass wir Frauen in unserem Cap Table haben. Auch, weil wir es einfach nicht mehr hören können, dass da keine Frauen sind. Denn es gibt sie, man sieht sie nur nicht und sie sind oft nicht so gut vernetzt. Wenn man als Frau im Female Health-Bereich gründet, dann denken alle immer an die gleichen weiblichen Investorinnen wie Verena Pausder oder Lea-Sophie Cramer. Das ist verrückt, denn es gibt so viel mehr Investorinnen da draußen.

Dabei hat es mir auch unglaublich geholfen, mit einigen Männern zu sprechen. Das Thema des unerfüllten Kinderwunsches betrifft ja beide Partner und viele Männer konnten sich damit auch identifizieren, so konnten wir letztendlich einen guten Mix an Investor:innen mit an Board holen.

Bisher sind noch immer über 80% aller Angel Investoren männlich. Damit gehörst du einer Minderheit an. Wieso hast du dich dazu entschieden, Geld zu investieren?

Marie-Sophie: Ich habe mich bereits vor meinem Investment in Caro mit dem Thema auseinandergesetzt, weil ich neugierig war, wie das funktioniert. Ich hatte damals das klassische Imposter-Syndrom und war zu Anfangs verunsichert, ob ich nicht eine spezielle Qualifikation brauche, doch irgendwann habe ich dann verstanden, dass es die überhaupt nicht gibt und dass man niemanden um Erlaubnis fragen muss, Investorin zu werden. Das Problem ist, dass Männer-Angel-Netzwerke weitere Männer empfehlen, so dass man es schwer hat, als Frau da rein zu kommen.

Man braucht also mehr Vorbilder, die einem zeigen, dass es geht?

Marie-Sophie: Richtig, ich bekomme regelmäßig Empfehlungen und gebe diese immer direkt an andere Frauen weiter. Drei Freundinnen haben neulich zum ersten Mal in ein Startup investiert. Das finde ich am allerwichtigsten. Und es müssen ja nicht immer sofort 100.000 Euro sein, das ist auch wichtig zu sagen.

Was waren denn Eure Median Ticket Sizes? Wie habt ihr das festgelegt?

Caroline: Das niedrigste liegt bei circa 25.000€, wir hätten aber auch Angels angenommen mit weniger Geld, wenn wir das Gefühl hatten, dass sie uns dafür wirklich etwas mitgeben können. Die uns entweder Zugang zu einem Netzwerk geben oder eine Expertise haben, die wir im Gründer-Set-Up nicht haben. In diesem Fall wären wir flexibel gewesen, kleinere Ticket Sizes anzunehmen.

> Ich hatte damals das klassische Imposter-Syndrom und war zu Anfangs verunsichert, ob ich nicht eine spezielle Qualifikation brauche, doch irgendwann habe ich dann verstanden, dass es die überhaupt nicht gibt und dass man **niemanden um Erlaubnis fragen muss, Investorin zu werden.**

Mit wie vielen potenziellen Angels habt ihr gesprochen und wie habt ihr eure Auswahl getroffen?

Caroline: Ich habe ungefähr 300 Angels auf meiner Liste und letztendlich habe ich mit mehr als 50 potenziellen Investor:innen gesprochen. Wir hatten drei Schubladen, die wir füllen wollten: 1. Friends & Family, die uns immer den Rücken freigehalten haben, 2. Ärzte & Health, die natürlich fachlich für uns sehr wichtig sind und 3. Tech & Netzwerk Berlin. Diese drei haben wir versucht, gleichmäßig zu adressieren.

Mein Tipp: Man muss sich ganz klar seine Champions suchen. Jemand, der den Markt kennt, offen darüber spricht und jegliche Intros macht und auch stolz darauf ist, zu investieren. Es fällt vielen Frauen extrem schwer solche Champions zu finden. Das war in unserem Fall Marie-Sophie, denn wir waren auch für sie ihr erstes Investment. Wir konnten ihr Netzwerk nutzen, um an weitere Investor:innen ran zu kommen. Und sobald man eine(n) Investor:in dabei hat, wird es viel leichter, weitere zu finden.

Welche Kriterien sind bei einem neuen Investment entscheidend?

Marie-Sophie: Meine Kriterien haben sich über die Zeit gefestigt:

1. Für mich ist es ausgeschlossen, in ein rein männlich geführtes Startup zu investieren. Ich schaue mir die Zusammensetzung des gesamten Teams an und nicht nur des Gründerteams. Für mich ist die Mischung aus einem diversen Gründerteam und Kompetenz das Hauptkriterium.
2. Das zweite Kriterium ist die Frage, ob es eine gesellschaftliche Relevanz gibt. Ich suche nach Startups, die sich den großen Themen unserer heutigen Zeit annehmen.
3. Das dritte Kriterium ist Technologie-Einsatz. Wie wird Technologie smart eingesetzt und wie wird daraus Mehrwert geschaffen?
4. Und das vierte ist natürlich das Geschäftsmodell.

Bei LEVY Health waren alle diese Boxen für mich getickt. Letztendlich muss aber jeder Business Angel die Kriterien selbst festlegen und diese müssen zum persönlichen Business Case und dem finanziellen Plan passen.

Welchen Tipp würdest du anderen geben, die auf der Suche nach Angel Investoren sind?

Caroline:

1. Finde deinen Champion, der die Branche kennt. Um den zu erreichen lohnt es sich wirklich jeden anzusprechen, der einem nur irgendwie weiterhelfen könnte. Die meisten sind bereit zu helfen, man muss sich nur trauen zu fragen. Ich bemühe mich auch immer anderen mit Kontakten zu helfen, weil ich weiß, wie schwierig es ist.
2. Bitte dein Netzwerk oder Bekannte, die mit Angel-Investor:innen verbunden sind, um spezifische Intros. Sei so spezifisch wie möglich, was dein Anliegen betrifft und schick am besten direkt ein Teaser Deck und einen kurzen Text mit, den die Person nutzen kann, um das Intro zu machen.
3. Besonders für jüngere Gründer, die nicht gut vernetzt sind – bitte am besten mehrere Kontakte um ein Intro derselben Personen. Hier kann es nur helfen, wenn jemand von mehreren Leuten das Intro erhält, weil es dann den Eindruck erweckt, als ob dich viele Leute schon kennen und dir dann wahrscheinlicher geholfen wird. Bei uns hat es manchmal 2 bis 3 Intros gebraucht, bis wir mit einem Angel sprechen konnten. Am Ende des Tages ist es der Netzwerk- oder Fomo-Effekt, der den ein oder anderen Angel bewegt.

Was, wenn man überhaupt kein Netzwerk hat?

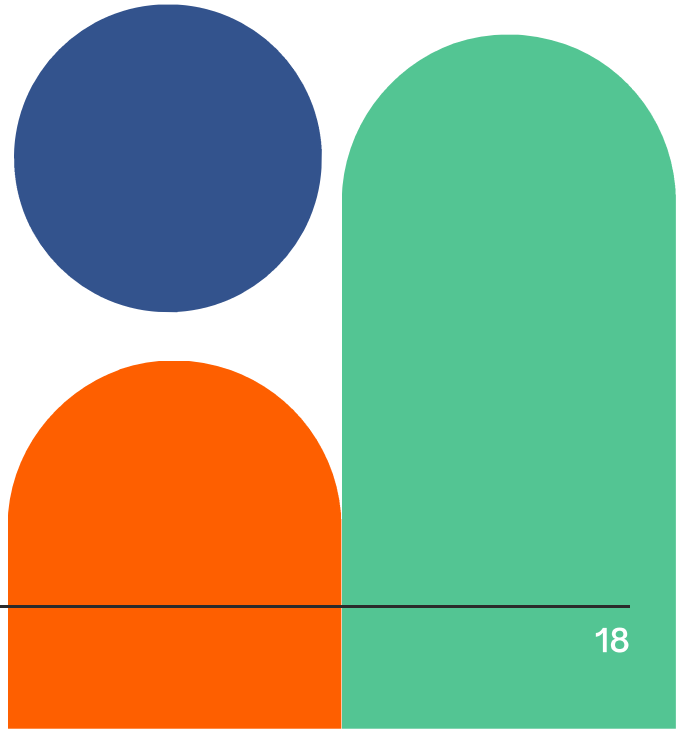
Caroline: Ich muss ehrlich sagen, ich hatte kaum ein Netzwerk. Ich kannte einige Jungs vom Feiern, aber keine engen Kontakte. Wenn man gründet, muss man sich öffnen und einfach mit jedem sprechen und einfach auch frech nach Intros fragen. Leute lassen sich zum Beispiel immer gerne auf einen Kaffee oder zum Lunch einladen, und so kann man Beziehungen aufbauen. Und man kann oft auch etwas zurück geben.

So wie ich Hilfe bekommen habe, unterstütze ich jetzt andere Gründer:innen, Anschluss zu meinem Netzwerk zu geben. Aber ich denke jeder hat irgendeine Form von Netzwerk und innerhalb dessen muss man sich einfach durchforsten, wer denn da noch ein besseres Netzwerk hat.

Marie-Sophie: Es kann schnell missverstanden werden, dass sich alles in einer sehr privilegierten Clique abspielt, in der man entweder drin ist oder nicht. Wenn man niemanden kennt, ist LinkedIn ein tolles Tool, über das man starten kann. Viele Angels schreiben mittlerweile auch in ihr Profil rein, dass sie Investoren sind, weil sie gerne angesprochen werden wollen. Das funktioniert super und wir schicken uns so auch gegenseitig oft Empfehlungen weiter.

Was würdest du anderen angehenden Investorinnen auf den Weg geben?

Marie-Sophie: Ich würde so gerne mehr Frauen dazu ermutigen, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und sich sozusagen selbst die Erlaubnis zu geben, dies anzugehen und nicht auf jemand anderes zu warten. Viele meiner Freundinnen beginnen jetzt mit dem Investieren. Es ist einfach ein weiteres Tool, um sein finanzielles Portfolio aufzustellen und zu diversifizieren. Letztlich muss man einfach den Mut fassen, den Worten Taten folgen zu lassen. Ich musste mich von der Idee lösen, dass mich jemand fragen muss, sondern dass ich das einfach machen kann. Und das können andere auch.



Interview

Über den perfekten Cap Table, weibliche Angels und eine gesunde Startup-Investor-Symbiose

Dr. Anne Latz, Gründerin von Hello Inside

Anja Gottschalk-Wenk, Angel Investorin

Dr. Anne Latz ist Gründerin des Female Health Startups Hello Inside, Anja Gottschalk-Wenk ist Partnerin und LP bei Possible Ventures und Hello Insides erste Angel Investorin. Beide sprechen darüber, wie sie zueinander gefunden haben und wie sie ihre Startup-Angel-Beziehung pflegen.

Hello Inside hat im Februar letzten Jahres die Pre-Seed Runde geraised. Wie habt Ihr beide zueinander gefunden?

Anja: Ich bin durch meine Arbeit als Venture Partnerin und Limited Partnerin bei Possible Ventures auf Hello Inside aufmerksam geworden. Ich habe damals schon lange Possible Ventures vor allem bei der Due Diligence von HealthTech Startups unterstützt. In diesem Rahmen landete irgendwann Hello Inside auf meinen Tisch und dann habe ich mir das genauer angeschaut. Ich fand das Thema und die Idee von Scientific Self-Care, wie man Daten zur medizinischen Prävention nutzen kann, super spannend. Und als ich das Team hinter der Idee kennengelernt habe, hat es direkt gefunkt. Daraufhin habe ich mich persönlich entschieden, neben dem Investment von Possible Ventures als VC auch privat zu investieren und habe dann ein Ticket gelöst.

Anne, wie viele weitere Investor:innen sind bei Hello Inside mit an Board? Da wir im Report auch insbesondere die weiblichen Angels unter die Lupe nehmen, interessiert uns natürlich, wie viele Investor:innen euch unterstützen.

Anne: Neben Anja haben wir mit Lea-Sophie Cramer und Eva Sommer noch zwei weitere weibliche Angels mit an Board, haben jedoch von der sonstigen Verteilung her eher einen kleinen Überhang an Männern. Ich würde sagen, wir haben in der Pre-Seed Runde damit schon einen guten Mix zusammen bekommen und achten jetzt in der Seed-Runde besonders darauf, Business Angels mit an Board zu holen, die den Markt richtig gut verstehen und auch durch ihre Rolle und ihre Person ein Verständnis von unserem Produkt und unserer Brand haben und dies verkörpern können.

Warum gibt es so wenige weibliche Angels und wie können wir das ändern?

Anja: Meine Vermutung ist, dass viele Angels vor ihrem ersten Investment bereits im Investmentbereich aktiv sind oder das Umfeld sehr gut kennen. Da es in diesem Bereich sehr wenige Frauen gibt, wundert es mich nicht, dass es auch wenige weibliche Business Angels gibt. Ich kann einfach nur sagen - an alle Frauen: Wenn ihr für das Thema Angel Investing brennt und euch das interessiert, dann macht es einfach!

Man kann das Investieren lernen, es ist nicht Rocket Science, aber man muss sich dafür interessieren. Man muss den Schritt wagen und in die Community reingehen, sonst kommt man an keine Deals. Man kann sich zum Beispiel bei Events oder Veranstaltungen mit Startups vernetzen und dann muss man sich einfach anbieten zu helfen und sein Wissen einzubringen. Darüber baut man ein Netzwerk auf, und vieles läuft eben über Netzwerke. Irgendwann kommt dann automatisch eine Möglichkeit, selbst als Business Angel aktiv zu werden.

Wie arbeitet ihr mit euren Business Angels zusammen? Gibt es hier Unterschiede bei den Investorinnen und Investoren?

Anne: Unsere Zusammenarbeit mit unseren Business Angels ist tatsächlich hauptsächlich inhaltlich getrieben. Wir haben mit Anja und Lea glücklicherweise zwei Frauen mit dabei, die sehr versiert in unserem Bereich sind. Das hilft uns sehr. Wir arbeiten mit unseren weiblichen Angels sehr intensiv zusammen, nicht nur ich, sondern unser gesamtes Team. Aber man kann jetzt nicht sagen, dass es mit unseren männlichen Investoren schlechter läuft. Es ist wichtig, einen guten Mix zu haben aus Investor:innen, die uns in unterschiedlichen Bereichen unterstützen können. Das klappt bei Männern und Frauen gleich gut. Das Wichtigste ist, die Investor:innen informiert zu halten und dass man ganz konkret nach Dingen fragt, die man von ihnen braucht.

Nach welchen Kriterien wählst du Startups aus, die für dich aus Investment-Perspektive spannend sind?

Anja: Letztendlich müssen sich Investorin:innen an den Basics entlang hangeln - man muss an den Business Case glauben, man muss das Marktpotenzial anschauen und die Unit Economics müssen stimmen, und dann muss natürlich das Gründerteam rocken. Insbesondere bei Startups in frühen Phasen braucht es ein starkes Team und es kommt hier gar nicht so genau drauf an, ob der Business Plan im Detail schon genau ausgelotet ist.

Würdest du sagen, es existiert ein Bias in der Investment-Szene?

Anja: Ich kann mir schon vorstellen, dass man jemandem, der einem persönlich ähnlicher ist, eher vertraut. Das ist ja einfach der Unconscious Bias, den man oft sieht, und zwar auf beiden Seiten. Wenn man merkt, “der denkt wie ich”, dann kann man sich damit leichter identifizieren. Man kann sich natürlich nie befreien von solchen Einflüssen, aber letztlich sind es doch eher nüchterne Kriterien, die man hier heranzieht. Im Fall von Hello Inside fand ich es toll, dass Anne als CEO und Co-Founderin dabei ist und sie macht einen wirklich tollen Job, wenn man verfolgt, wie sie das macht und wo sie überall ist.

Was sind denn die minimalen Ticketgrößen, mit denen man sich an einem Early-Stage Startup beteiligen kann?

Anne: Das ist ganz unterschiedlich. Oft bilden sich auch Konsortien, gerade bei den digitalen Themen, wo man dann auch schon mit 1 bis 5k dabei sein kann. Wir haben nicht so kleine Tickets vergeben, dann wurde schon eher gepoolt. Wenn wirklich ein spezifisches Asset mit einer Person reinkommt durch ihr Netzwerk und ihr Thema, dann ist man da schon offen in der Pre-Seed Runde, aber man will natürlich auch nicht so viele kleine Tickets rumschwirren haben. Da sind 5 bis 10k aufwärts schon eher realistisch.

Anja: Im Durchschnitt sollte man schon so 10.000 Euro aufwärts in die Hand nehmen. In einer späteren Phase wird es für die Gründer:innen schwierig, wenn man ganz viele kleine Investor:innen auf seinem Termsheet hat. Das sehen die größeren VCs nicht unbedingt so gerne. Die wollen nicht so viele Einzelleute haben, die da noch mitreden. Grundsätzlich versucht man daher, die Ticketsize nicht ganz so klein und fragmentiert zu haben. Ich würde sagen, zwischen 10 und 50k sind wahrscheinlich die geläufigsten s für Angels.

Wie würdet Ihr Euer Verhältnis und Eure Zusammenarbeit beschreiben? Wie regelmäßig steht Ihr im Austausch und zu welchen Themen?

Anne: Das ist ganz klar phasenweise unterschiedlich und es kommt stark darauf an, welchen Input wir gerade brauchen. Wir halten unsere Investor:innen immer informiert. Wir schicken eine ausführliche monatliche Update E-Mail und schicken zusätzliche E-Mails, wenn etwas Wichtiges passiert ist, wie ein Launch oder wenn wir einen besonderen Anlass haben wie Fundraising. Manche Angels sind dabei eher passiver und manche eher aktiver. Von einigen kommt immer eine Antwort, viele stellen Fragen. Mit einigen Investoren stehen wir aber auch in engerem Austausch, via E-Mail, Telefon oder durch Calls. Das ist wirklich super heterogen. Zu anderen Themen machen wir aber auch längere Meetings, Deep Dives oder Workshops.

Anja: Ich würde sagen, die Email, die ihr [Hello Inside] schickt, funktioniert super. Dies gibt auf der einen Seite den Investoren einen guten Überblick über die Kernthemen und den Fortschritt und die Challenges, und am Ende gibt es immer eine Call-to-Action Liste, wo man als Investor:in ganz genau sieht, was die Needs sind, bei denen man unterstützen kann. Manchmal kann man mehr oder weniger einbringen.

Anne: Ein Zeichen dafür, dass eine Beziehung zwischen einem Startup und einem Investor gut funktioniert, ist, wie niederschwellig die Kommunikation ist. Es klappt super, wenn man sich über verschiedene Kanäle auf dem kurzen Weg Dinge rüber schicken kann und so Impulse von Investoren:innen fortlaufend mitgenommen werden können.

Wenn ihr für das Thema Angel Investing brennt und euch das interessiert, dann macht es einfach!

Man kann das Investieren lernen, es ist nicht Rocket Science, aber man muss sich dafür interessieren.

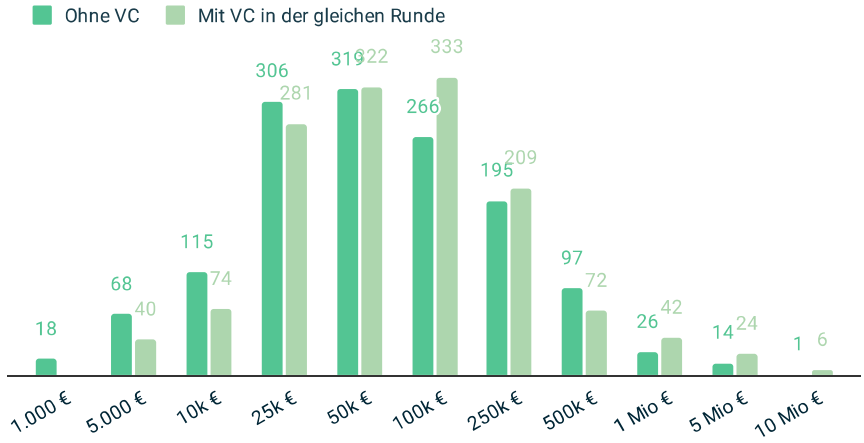
50.000€ für 2.5%

In der ersten Finanzierungsrunde investieren die meisten Angels jeweils um die 50.000 €. Abhängig vom individuellen Fall kann die Summe aber sehr variieren. Die Spanne reicht von ein paar Tausend bis in die Millionen Euro je Angel.

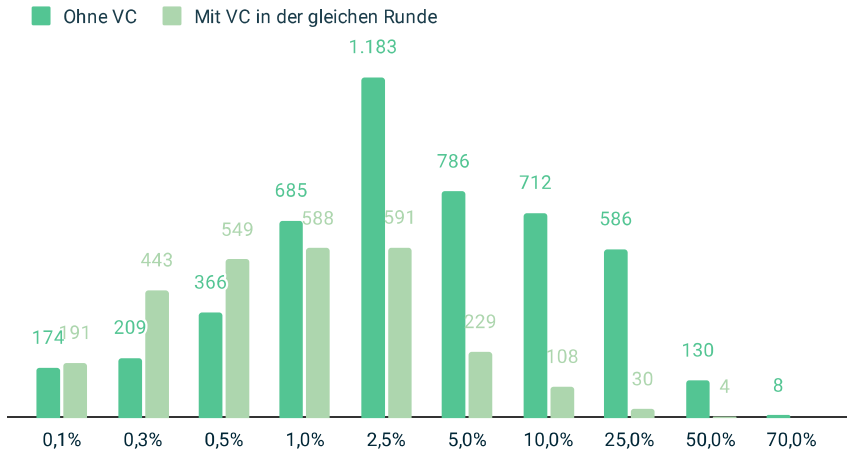
Die Höhe der Anteile, die ein Angel vom Startup übernimmt, hängt sowohl vom investierten Betrag als auch der Bewertung des Startups ab. Auch hier ist zwischen weniger als 0,1% bis über 50% vieles möglich. Bei der deutlichen Mehrheit der Angel-Investments wurden in der 1. Runde aber 2,5% und weniger je Angel übernommen.

Nimmt in der gleichen Runde ein VC teil, bleibt für Angels in der Regel deutlich weniger vom Kuchen übrig.

TICKETGRÖSSEN JE ANGEL IN DER 1. RUNDE



POST-MONEY ANTEILE JE ANGEL IN DER 1. RUNDE



Insbesondere am Anfang ist es wichtig, dass ihr Angels für euch gewinnen könnt, die bei inhaltlichen Themen unterstützen können und einen strategischen Mehrwert bieten. Die Ticketgröße ist sekundär, sollte aber idealerweise nicht unter €25k betragen. Alternativ könnt ihr kleinere Beträge auch poolen, worum sich am besten die Investoren selbst kümmern.

Claudia Baumgart

Eine einfache Faustregel für die Bewertung lautet: das Finanzierungsvolumen mal 4 ergibt die pre-money Bewertung.

Beispiel: Ihr wollt in der Pre-Seed-Runde €300k raisen. Dann ist pre-money Bewertung €1,2 Mio. und die post-money €1,5 Mio. (ihr gebt also 20% der Anteile an die Investoren ab).

Florian Huber

74%

Business Angels

in der ersten Finanzierungsrunde

Business Angels sind die wichtigste Investorengruppe in frühen Finanzierungsrunden. Aus 11.730 Investments, die eine 1. Runde betrafen, kamen 8.675 von Angels. Dieser Anteil sinkt zwar in späteren Runden, zahlenmäßig bleiben Angels aber in allen Runden die größte Investorengruppe. Allerdings investieren die weniger häufig vertretenen Venture Capital-Fonds viel höhere Beträge als Business Angels.

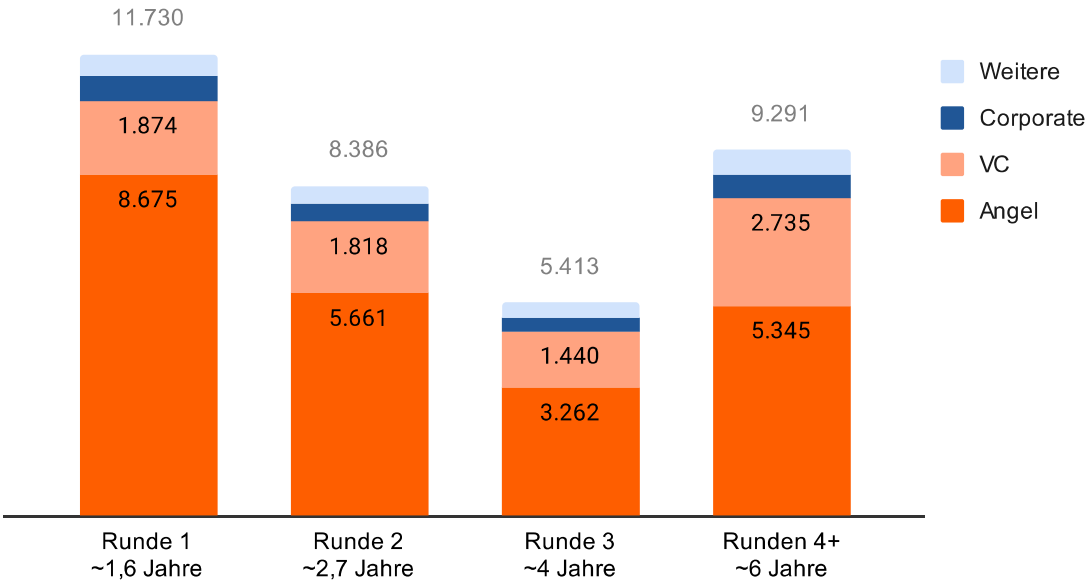
Im Durchschnitt schließen Startups etwa 19 Monate nach Gründung ihre erste Angel-Runde ab. Die zweite folgt etwa ein Jahr später.

19 Monate
alt sind Startups im Durchschnitt bei der ersten Finanzierungsrunde

Die **entscheidende Stärke von Business Angels** ist, dass sie schon an die Gründer:innen glauben, wenn es noch niemand anders tut. So bringen sie schon sehr früh neben dem Kapital unterschiedliches Know-how in die frisch gegründeten Startups ein.

Sylvia Tantzen

INVESTMENTS JE INVESTORENTYP UND RUNDE
(inklusive ausländischer Investoren)



Noch zu wenig Mut zum Zweit-Startup

80%
der Angels
investierten in 3,5 Jahren nur in ein Startup

Über den Betrachtungszeitraum von dreieinhalb Jahren haben sich exakt 80% der deutschen Angels jeweils nur an einem Startup beteiligt. Möglicherweise ist ein Teil dieser Angels auch eher dem Friends & Family-Bereich zuzuordnen. Auch investieren sie teils in Folgerunden sogar weiter. In jedem Fall aber liegt in der Aktivierung dieser Investoren für ein zweites oder drittes Startup vermutlich der größte Hebel, um das Ökosystem in der Frühphase weiter voranzubringen.

Daneben gibt es aber auch einige sehr aktive Angels, die bis zu 42 verschiedene Startups unterstützt haben.

Die aktivsten waren die Flixbus-Gründer Daniel Krauss, André Schwämmlein und Jochen Engert mit SEK Ventures. Andere prominente Beispiele sind Oliver Roskopf von der Gruppe Saarbrücker21 (20 Startups), Christian Vollmann, (Gründer von Nebenan.de, 16 Startups), oder Feliks Eyser (Business Angel und Partner bei w3.fund, 14 Startups).

VERTEILUNG DER ANZAHL FINANZIERTER STARTUPS JE ANGEL IM ZEITRAUM

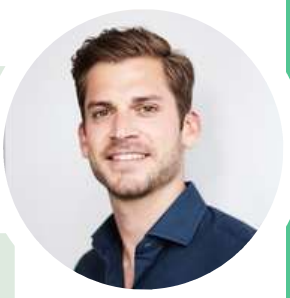
Nach meinem Exit mit RegioHelden finde ich Angel Investing aus **"Giving Back"-Perspektive** wichtig, um das Ökosystem zu unterstützen, junge Gründer:innen zu supporten und nebem dem Geld auch unternehmerische Erfahrungen einzubringen.

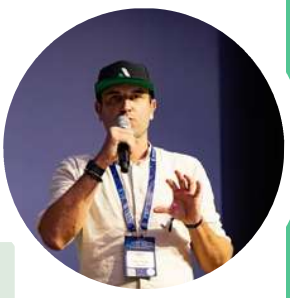
Feliks Eyser

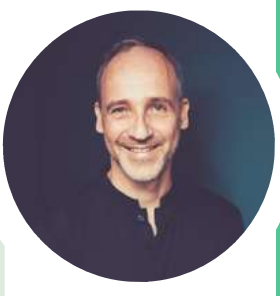
Serial Angels

mit den meisten Startup-Investments

ANGEL	STARTUPS
SEK Ventures GmbH Flixbus-Gründer	42
Jan Tegtmeier	28
Jacobo Invest GmbH Andreas Burike	20
Roskopf Ventures GmbH Oliver Roskopf	20
Christian Orsinger	19
ROMM Holding GmbH Robert Maier	18
whiletrue GmbH Johannes Schaback	17
Arthur Steinmetz	16
Fadelia GmbH Roland Fassauer	16
JTD Holding GmbH Jan Dzulko	16
Mercutio GmbH Christian Vollmann	16
Michael Oschmann	16
Vealo Ventures GmbH Christian Dereser	16
Wax Venture UG Michael Wax	16
Blue Impact Ventures UG Lawrence Leuschner	15
CG Ventures GmbH Christian Gaiser	15
eNugget Ventures UG Julius Göllner	15
New Forge GmbH Alexander & Nico Hochgürtel	15
Oliver Diezmann	15
RS Trust GmbH Rolf Schroemgens	15







ANGELS IM FOKUS

“

Ich freue mich sehr, als Business Angel viele spannende Gründer:innen und Startups kennenzulernen. Es macht viel Spaß, einige von diesen dann über Jahre zu begleiten und dazu beizutragen, dass tolle Unternehmen aus ihnen werden.

Robert Maier

“

Im Angesicht der gegenwärtigen Krisen möchte ich als Business Angel jungen Gründer:innen Mut auf dem Weg ins eigene Unternehmen machen: Es sind die Unternehmer:innen unseres Landes, die die Welt ein Stückchen besser machen.

Prof. Dr. Roland Fassauer

“

Ich investiere gerne in junge Unternehmen, um meine Erfahrung weiterzugeben und das Ökosystem in Europa zu stärken! Gleichzeitig lerne ich auch immer wieder viel von Unternehmern, in die ich investieren durfte.

Michael Wax

“

Ich investiere seit 10 Jahren in Startups, um neue Ideen und Technologien zu unterstützen. Ich durfte darüber hinaus selbst erleben, wie wertvoll inhaltlicher Input von Angels in frühen Phasen ist und gebe meine eigenen Erfahrungen gern weiter.

Julius Göllner

“

Als Seriengründer verstehe ich, dass Startups auch mal schwierige Phasen durchstehen müssen. Ein eher langfristig denkender BA mit unternehmerischer Vergangenheit wird auch und gerade in solchen Zeiten dem Startup unterstützend zur Seite stehen.

Christian Dereser

Die Business Angel Hochburg

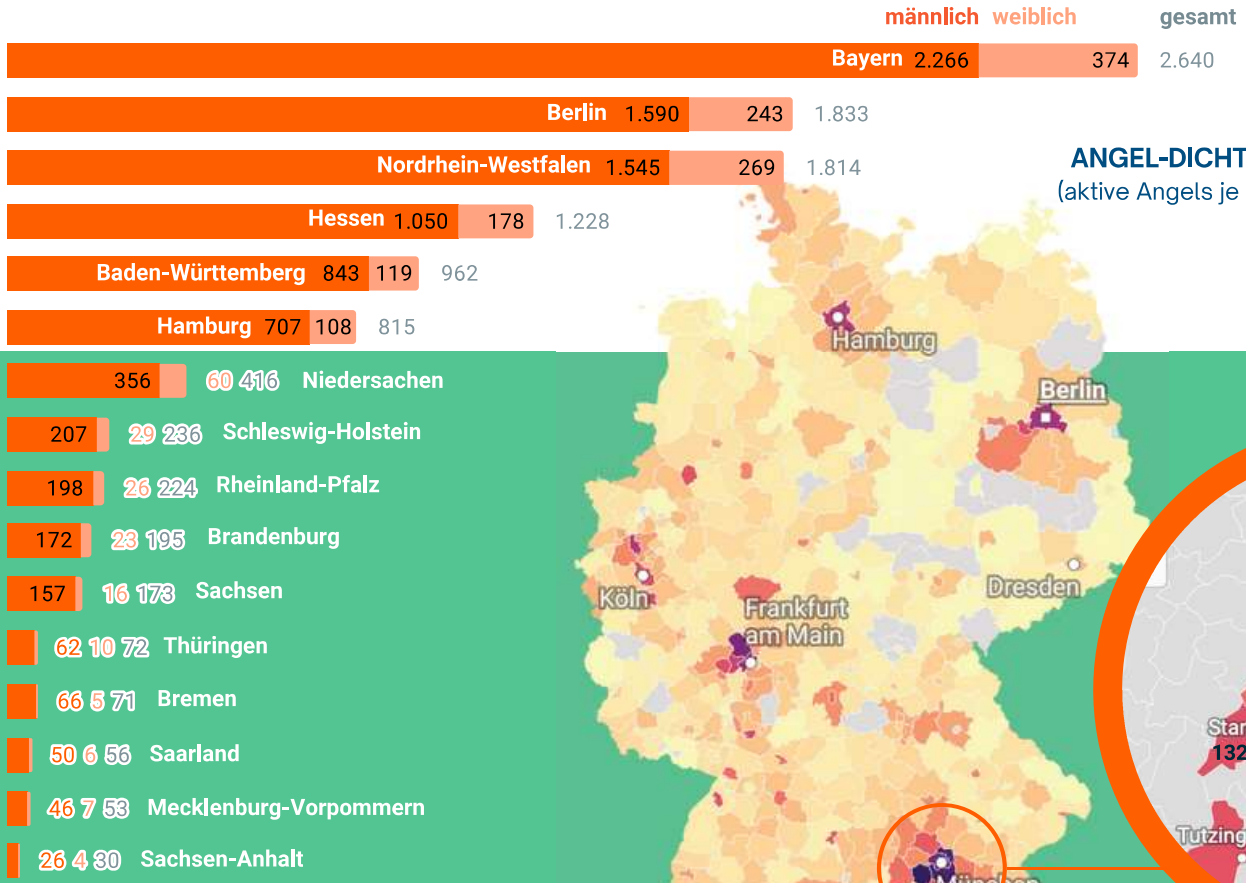
Bayern

Wo leben die meisten Business Angels?

Als unangefochtene Startup-Hauptstadt Deutschlands beherbergt Berlin nicht nur die meisten Startups, sondern auch die meisten Business Angels der Republik - zumindest im Städtevergleich. Über 20% der deutschen Startups werden hier jährlich gegründet und 17% der Business Angels leben hier.

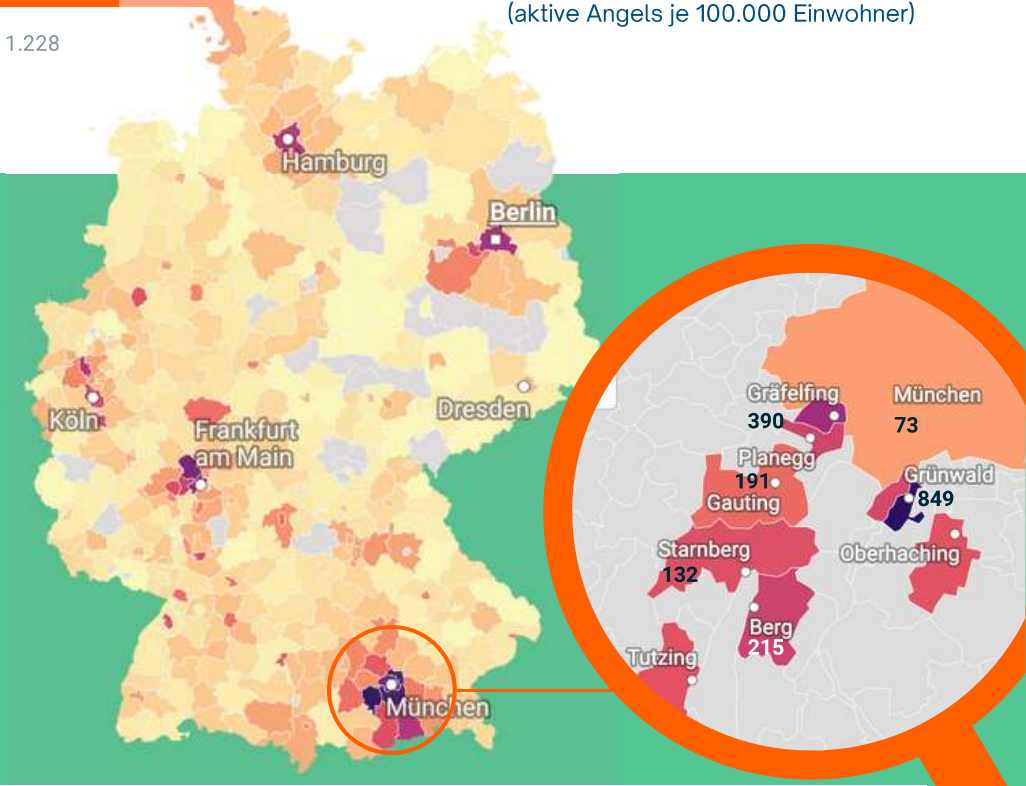
Im Vergleich der Bundesländer hingegen zeigt sich Bayern deutlich beliebter. 2.640 und damit 24% der aktiven Business Angels leben im Freistaat. Dabei profitiert Bayern sehr vom Münchner Umland (vor allem Grünwald und Gräfelfing) und dem Landkreis Starnberg. Errechnet man die Anzahl der Angels pro Kopf, sind diese beiden Regionen bundesweit an der Spitze.

ANZAHL DER BUSINESS ANGELS JE BUNDESLAND



ANGEL-DICHTE NACH KREISEN

(aktive Angels je 100.000 Einwohner)



AddedVal.io
by startupdetector

Für Angels

Investiere erfolgreicher

Entdecke jeden Tag neue Startups – vorgeprüft.

Erfahre, was andere Angels denken.

Triff bessere Entscheidungen.

Egal ob du genau weißt, was dich interessiert - oder ob du dich lieber anderen Angels anschließen willst. Auf **AddedVal.io** findest du vorgeprüfte Pitch Decks von herausragenden Startups mit echter Traction und zukunftsfähigen Geschäftsmodellen.

Fundraising abkürzen

Für Startups

20
Minuten kostenlos
Pitch Deck Feedback Slide by Slide.

900+
angemeldete Angels
Erhalte gezielte Intros zu angemeldeten Angels.

5.500+
Angels, Family Offices & Early Stage VCs
Nutze die exklusive Datenbank.

Optimiere dein Deck bis alles perfekt ist - mit dem kostenlosen Pitch Deck Feedback. Lerne auf **AddedVal.io** die genau passenden Business Angels kennen und nutze darüber hinaus die exklusive Investoren-Datenbank für eigenen Outreach.

Das und vieles mehr auf **www.addedval.io**

Female Funding Leuchttürme

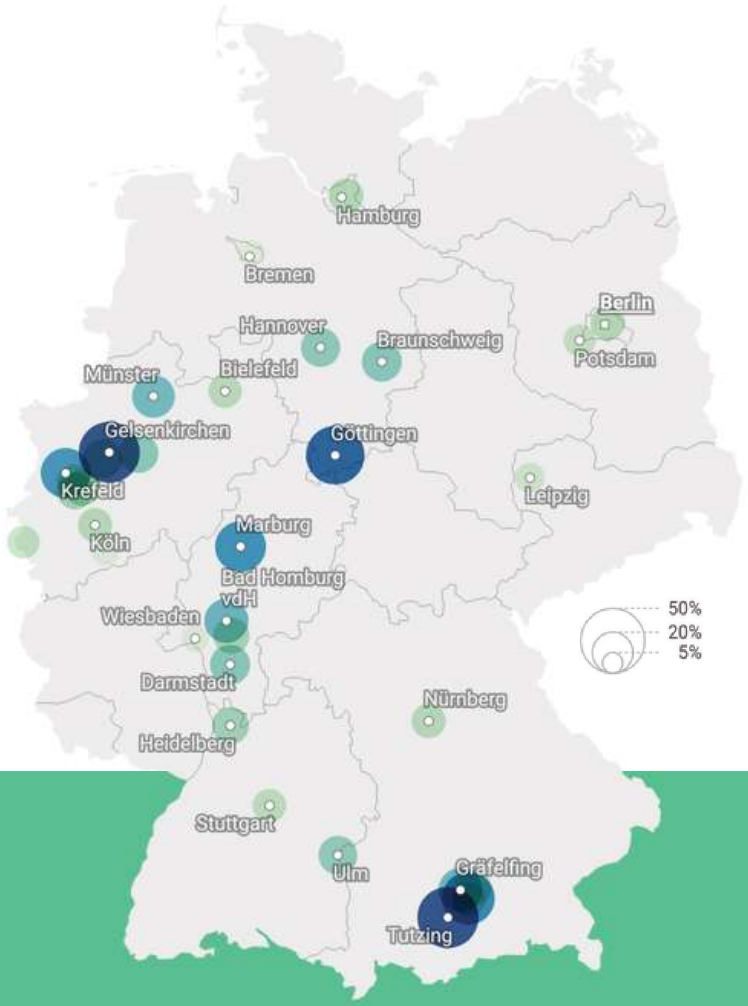
Manche Startups suchen explizit nach weiblichem Angel-Engagement. Da ist es gut zu wissen, wo die Chancen hoch sind, eine Investorin zu finden.

Einige Städte tun sich hier als Leuchttürme hervor, die einen besonders hohen Anteil an Frauen unter den dort ansässigen Business Angels vorweisen. Unter allen Orten mit mindestens 5 weiblichen Angels finden sich solche Leuchttürme vor allem im Westen und Süden des Landes. In Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Hessen sind es Gelsenkirchen (45%), Göttingen (42%) und Marburg (31%). In Bayern Tutzing am Starnberger See (45%) sowie Pullach i. Isartal (33%) und Gräfelfing (23%), beide im Landkreis München.

Wie bereits gesehen steht das Münchener und Starnberger Umland außerdem für die höchste Angel-Dichte der Republik.

München (16%) Hamburg (13%) und Berlin (13%) rangieren bei dieser Auswertung im Mittelfeld.

ORTE MIT 5 UND MEHR WEIBLICHEN ANGELS NACH ANTEIL AN DER ANGEL-GESAMTMENGE



Weibliche Angel-Power

Frauen mit den meisten Investments

ANGEL	STARTUPS
Pausder Ventures GmbH Verena Pausder	14
High Rise Ventures GmbH Claudia Nagel	11
GoodFace Capital GmbH Beate Fastrich	10
DresInvest GmbH Imke Dreßler	8
CK Venture Capital Katja Ruhnke	8
Golzern Holding GmbH Gwendolyn Schröter	8
Ilona van Megen	7
Easthill Holding UG Anne Lemcke	7
Tranquility Base GmbH Verena Mohaupt	7
Emma Tracey Ventures UG Emma Tracey	7
Katrin Pucknat	6
SFP Holding GmbH Susanne Doench-Pappalardo	6
Pink Capital GmbH Lea-Sophie Cramer	6

ANGELS IM FOKUS

Als Gründerin der ersten Startup-Generation spüre ich eine starke Verantwortung, das Startup-Ökosystem in Deutschland kontinuierlich auszubauen und dafür zu sorgen, dass mehr Gründerinnen Zugang zu Venture Capital bekommen und mehr Frauen Business Angels werden.

Verena Pausder

Als Business Angel habe ich die Möglichkeit, Innovationen und Unternehmertum mit meinen Erfahrungen und Kontakten zu unterstützen, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft auszuüben und dabei noch eine potentielle signifikante Rendite zu erzielen.

Beate Fastrich

In Startups investieren sollte für erfolgreiche Unternehmer:innen ein Must-have sein. Unternehmer:innen haben meines Erachtens eine Verpflichtung Gründer:innen zu unterstützen und somit die Zukunftsfähigkeit dieses Landes sicherzustellen. Das Schöne daran ist, es macht mir auch noch unglaublich viel Freude.

Katja Ruhnke

After exiting from my company, I knew I wanted to commit a significant amount of my capital to support entrepreneurship. Angel investing allows me to learn from incredible founders, back ideas which I think will have positive impact, and make a financial return (hopefully!). The cycle to successful founders turning investors is the sign of a healthy ecosystem, where capital and experience catalyse new ideas and innovation. I'm excited to play a small role in the next generation of European founders.

Emma Tracey

55% aller Angel-Investments sind überregional

58%

der Berliner Angel-Investments

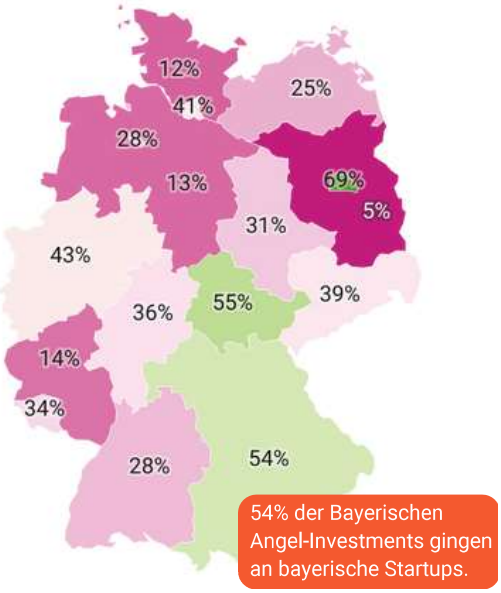
kommen von außerhalb

Regionale Netzwerke sind bis heute eine wichtige Quelle guter Angel-Investments. Mit fortschreitender Digitalisierung auch im Angel-Dealflow suchen sich aber inzwischen viele Angels ihre Startups ortsunabhängig - und umgekehrt gehen viele Startups bundesweit auf Angel-Suche. Fast überall tätigen Angels mehr als die Hälfte ihrer Investments außerhalb ihres eigenen Bundeslands (Karte links). Die einzigen Ausnahmen sind Berlin, Bayern und Thüringen.

Wenig überraschend existiert in Berlin wenig Bedarf für Investmentziele außerhalb der eigenen Stadtgrenzen. Entsprechend gingen fast 70% der Investments Berliner Angels der letzten 3,5 Jahre an heimische Startups. Diese machten allerdings nur etwa 42% aller Angel-Investments in Berliner Startups aus - die verbleibenden 58% kamen aus anderen Bundesländern (Karte rechts).

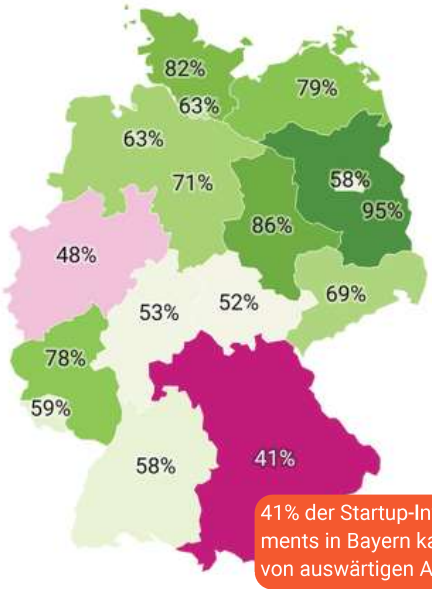
Der Investmentbedarf in Bayern wird dagegen bereits zu 59% von heimischen Angels gedeckt. Damit ist Bayern der beste Selbstversorger bzw. agiert am wenigsten überregional. Vor allem in Brandenburg sind Angels eher wenig an den heimischen Startups interessiert, sondern investieren lieber woanders (vermutlich in Berlin). Entsprechend kamen fast alle der 335 Angel-Investments in Brandenburg von außerhalb.

ANGEL-INVESTMENTS INS EIGENE BUNDESLAND
(Anteil an allen innerdeutschen Investments lokaler Angels)



54% der Bayerischen Angel-Investments gingen an bayerische Startups.

ANGEL-INVESTMENTS AUS ANDEREN BUNDESLÄNDERN
(Anteil an allen Investments deutscher Angels in lokale Startups)



41% der Startup-Investments in Bayern kamen von auswärtigen Angels.

München

mit den meisten Investments pro Kopf

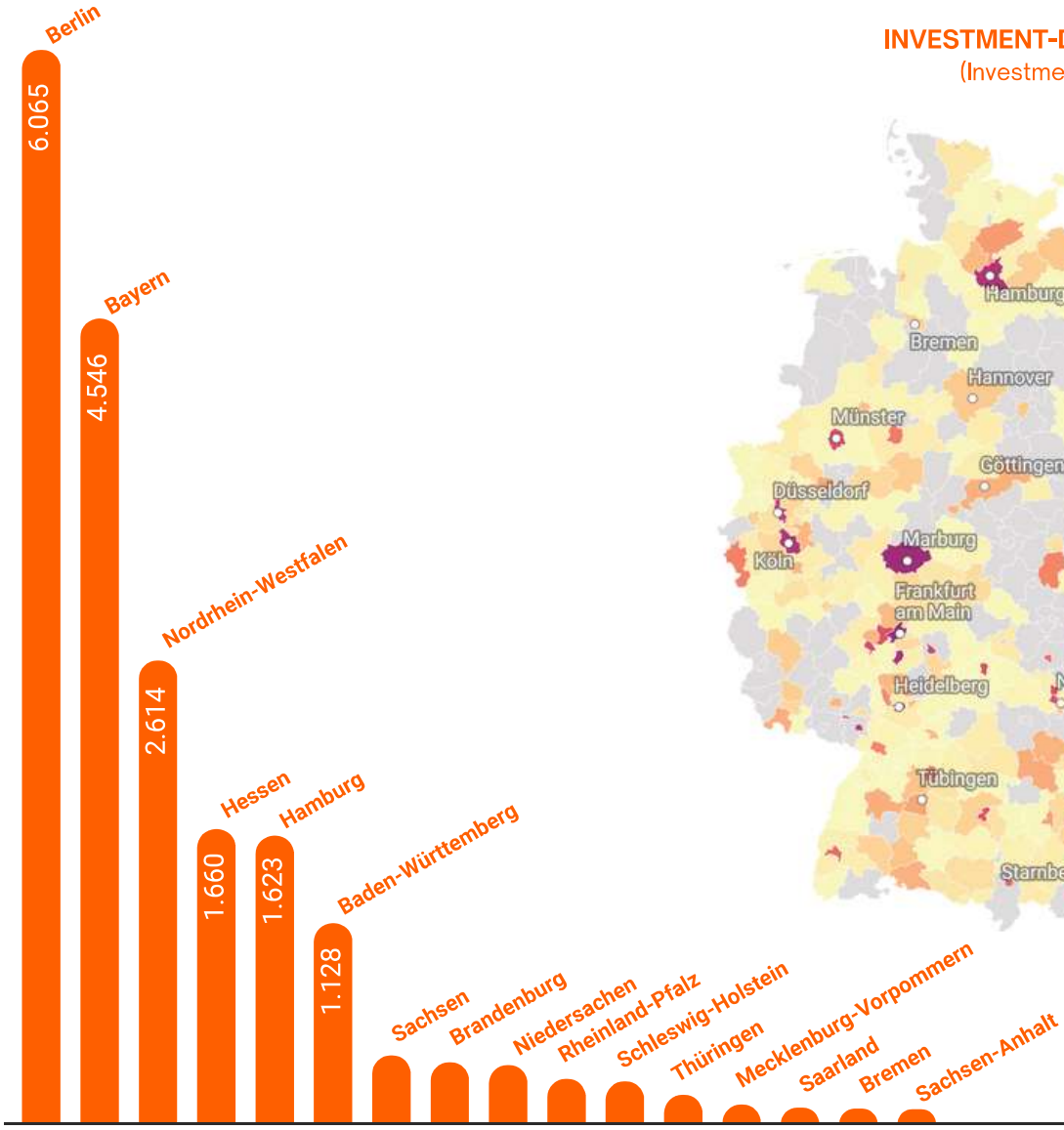
Die meisten Angel-Investments finden zwar in Berlin statt, denn dort sind die meisten Startups. Doch pro Kopf gesehen liegt hier (nach Kreisen und kreisfreien Städten) wieder die bayerische Hauptstadt vorn (196 Investments pro 100 Tsd. Einwohner im Beobachtungszeitraum).

Berlin liegt auf Platz zwei (165), gefolgt wiederum vom Landkreis München (112) und Frankfurt am Main (108).

Im Münchener Umland tun sich vor allem die Orte Grünwald (717) und Planegg (373) hervor, die für ihre hohe Pro-Kopf-Rate von Business Angels bekannt sind.

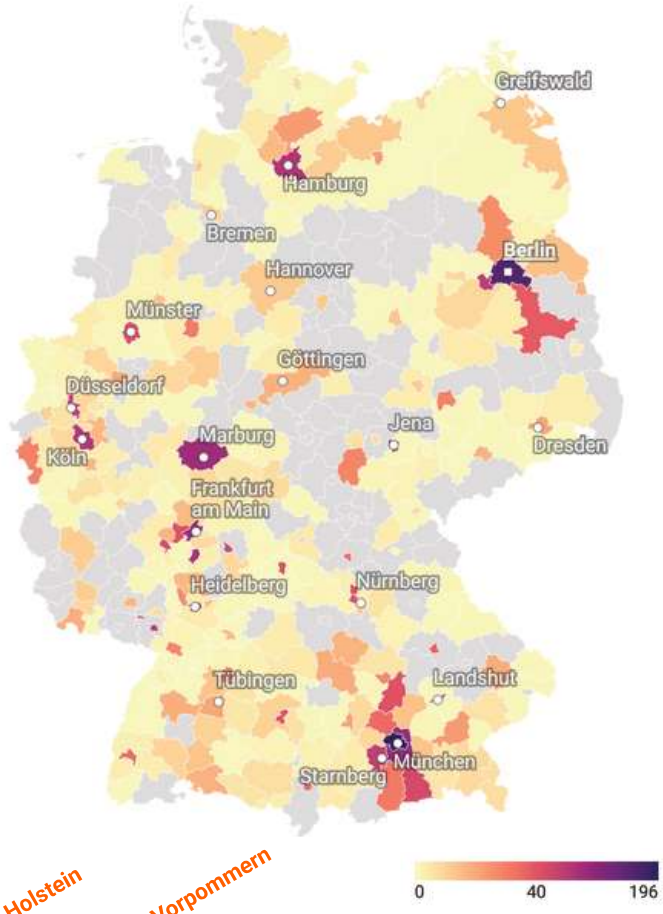
Zu beachten ist auch die Stadt Marburg, welche in absoluten Zahlen deutlich mehr Investments (248) zu verzeichnen hatte, als z.B. das achtmal größere Stuttgart. Und das sogar mit besonders viel Female Funding, denn 31% der aktiven Marburger Angels waren weiblich.

INVESTMENTS JE BUNDESLAND



INVESTMENT-DICHTE NACH KREISEN

(Investments je 100 Tsd. Einwohner)

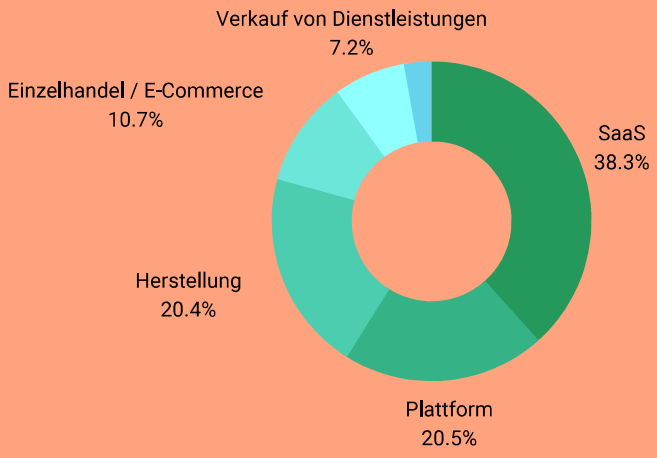


Gesundheit
liegt Angels am Herzen

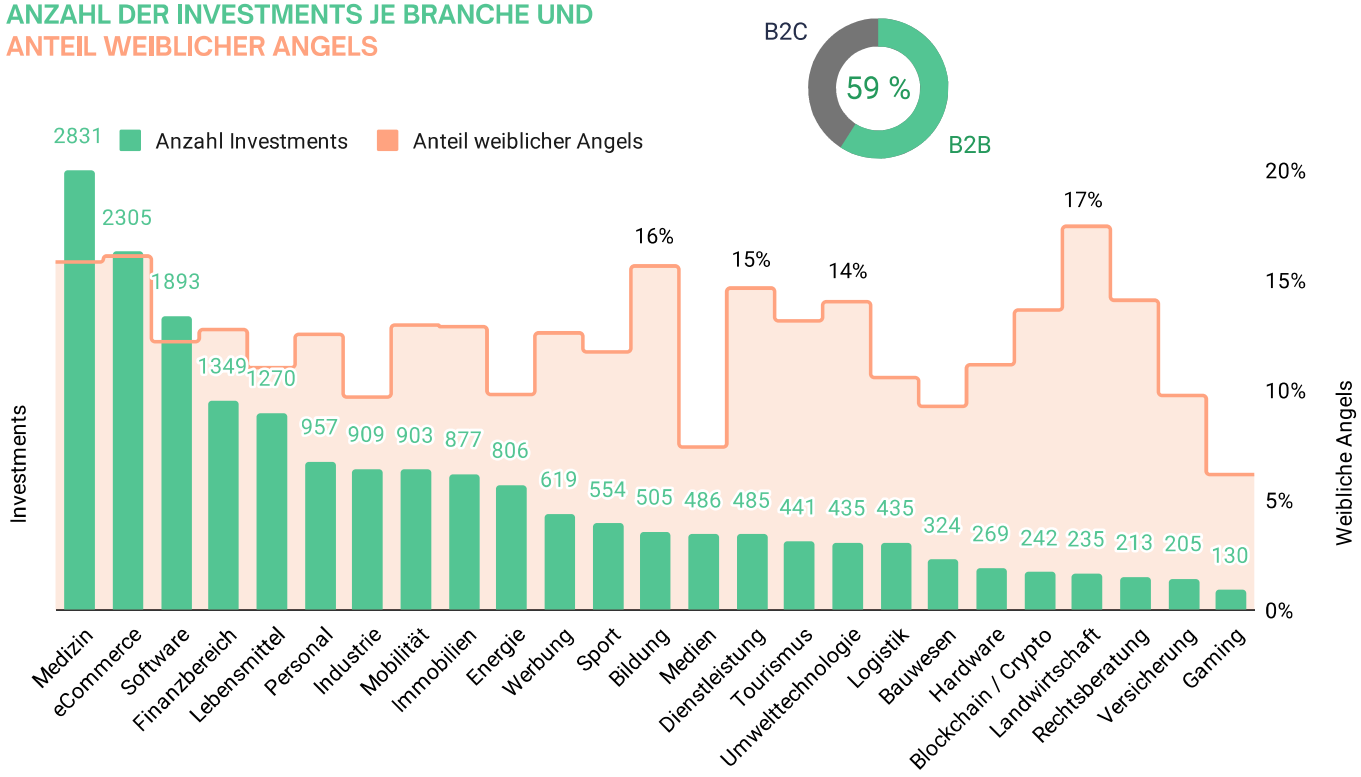
Über den gesamten Zeitraum von 3,5 Jahren fanden die meisten Angel-Investments im Health-Sektor und im E-Commerce statt. Zusammen vereinen die beiden Branchen über 26% aller Angel-Investments im Zeitraum. Gleichzeitig ist dort auch der Anteil weiblicher Angels mit 16% einer der höchsten. Weitere bei Frauen beliebte Branchen sind Landwirtschaft (17%), Bildung (16%), Dienstleistung (15%) und Umwelttechnologie (14%).

Trotz der vielen Investments im E-Commerce-Sektor sind Geschäftskunden-orientierte Produkte (B2B, 59%) im Allgemeinen beliebter als solche, die sich an Direktkunden richten.

Unter den Geschäftsmodellen spielen Software-as-a-Service, Plattformen und Herstellung auch eine größere Rolle als Einzelhandel und Dienstleistungen.



ANZAHL DER INVESTMENTS JE BRANCHE UND ANTEIL WEIBLICHER ANGELS



Aufstieg und Fall des E-Commerce

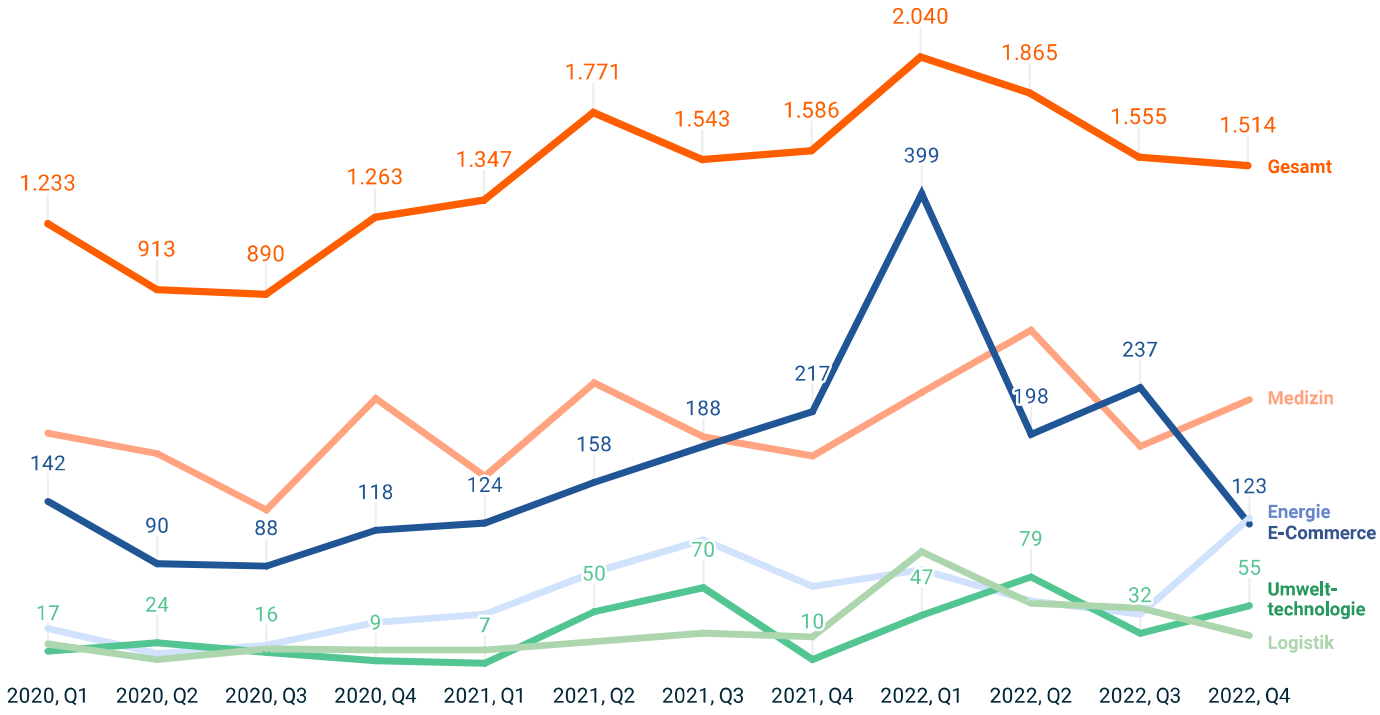
Während der Corona-Pandemie brach im zweiten und dritten Quartal 2020 die Anzahl der Angel-Investments um etwa 8% gegenüber dem Durchschnitt der beiden vorangegangenen Quartale ein. Ab Ende 2020 erholten sich die Investments allerdings deutlich.

Eine erhöhte Nachfrage nach Online Shopping und Lieferdiensten sorgte dafür, dass die E-Commerce-Branche als großer Gewinner aus der Krise hervorging. Nach einem vorläufigen Höhepunkt Anfang 2022 war mit dem Angriff auf die Ukraine, Inflation und hohen Energiepreisen nun die nächste Krise erreicht.

Dem vorangegangenen Hype geschuldet brach das Vertrauen in den E-Commerce-Bereich im letzten Jahr unter allen Branchen mit am stärksten ein. Als durchgängig stabil mit leichtem Aufwärtstrend hat sich dagegen die Medizin-Branche behauptet.

Doch besonders die noch etwas kleineren Branchen Energie, Umwelttechnologie und Logistik haben seit 2021 bei deutschen Angels stark an Aufmerksamkeit hinzugewonnen. Aufgrund der aktuellen Herausforderungen wird in diesen Bereichen auch weiterhin ein starkes Wachstum zu erwarten sein.

ZAHL DER ANGEL-INVESTMENTS JE QUARTAL



Thomas Schmidt

Managing Director be-exponential GmbH, Business Angel des Jahres 2022

Die Szene und Bedeutung der Business Angels in Deutschland hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt. Business Angels sind mit ihrem persönlichen Engagement und privaten Investmentkapital nicht mehr aus der Frühphasenfinanzierung von Startups wegzudenken.

Interessant dabei ist, dass gemäß der Studie bereits ca. 60% der Investments im B2B Bereich erfolgen. Aus meiner Sicht ist zu erwarten, dass dieser Anteil weiter wachsen wird, da sich nach den letzten Jahren des Hypes rund um E-Commerce, FinTech, sowie aller möglichen Arten von Consumer-Apps und -Plattformen der Innovations- und damit auch Investitionsschwerpunkt immer mehr auf Umwelttechnologien, Energie, Mobilität sowie Health- und Deep-Tech einschließlich entsprechender erforderlicher Hardware, Materialien und Produktionslösungen verschiebt.

Diese Art Startups sind für uns als High-Tech-Land essenziell, um die ehrgeizigen Ziele der Klimawende zu stemmen - aber auch, um in Deutschland als traditionelles Industrieland nicht den Anschluss im weltweiten Wettbewerb zu verlieren.

Deutschland hat aus meiner Sicht großen Nachholbedarf bei digitalen Transformationsprozessen in Wirtschaft, Verwaltung und Politik. Teilweise nehmen wir hier gar nicht mehr wahr, wie weit wir bereits zurückgefallen sind.

Eine überbordende Bürokratie und Versorgungsmentalität, kombiniert mit den höchsten Unternehmenssteuersätzen und Sozialabgaben weltweit trägt ebenfalls dazu bei, dass wir langsam im internationalen Wettbewerb zurückfallen sowie Unternehmen, Fachkräfte und Kapital abwandern.

Startups mit innovativen Ideen, agilen Prozessen und dem unbedingten Willen der hoch motivierten Gründer und deren Teams, nachhaltige Unternehmen aufzubauen, sind daher ein wesentlicher Bestandteil der dringend erforderlichen Veränderungen, aber auch der Chancen in unserem Land.

“ Deutschland hat aus meiner Sicht großen Nachholbedarf bei digitalen Transformationsprozessen in Wirtschaft, Verwaltung und Politik. **Teilweise nehmen wir hier gar nicht mehr wahr, wie weit wir bereits zurückgefallen sind.**

Green Tech im Trend

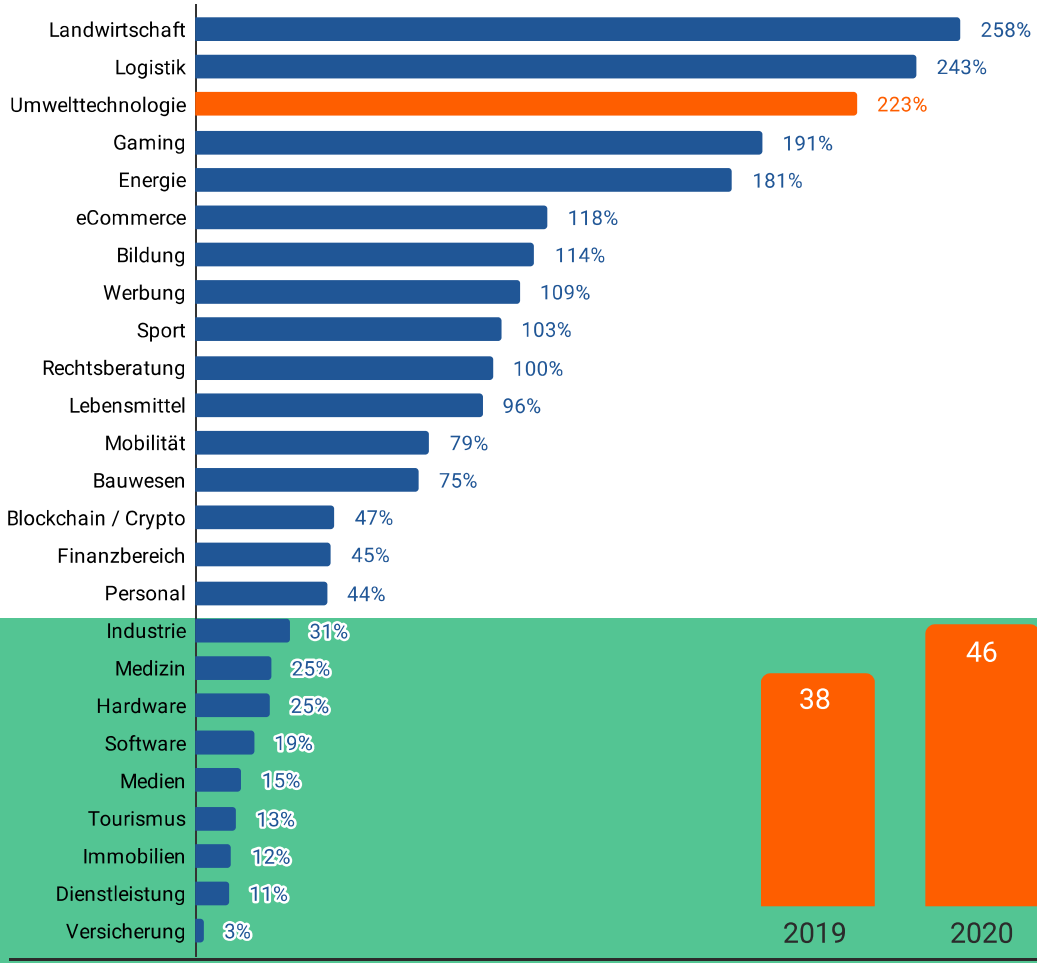
Der Markt passt sich ständig den Gegebenheiten an. In den letzten Jahren haben die Branchen HealthTech und E-Commerce durch die Corona-Krise einen Schub erhalten. Dieser Trend nimmt aber bereits wieder ab, was sich vor allem im Rückgang der Neugründungen aber auch bei den Investments zeigt.

Dass Business Angels auch jetzt wieder die Zeichen der Zeit erkennen, zeigt sich im Wachstum bisher kleinerer Branchen.

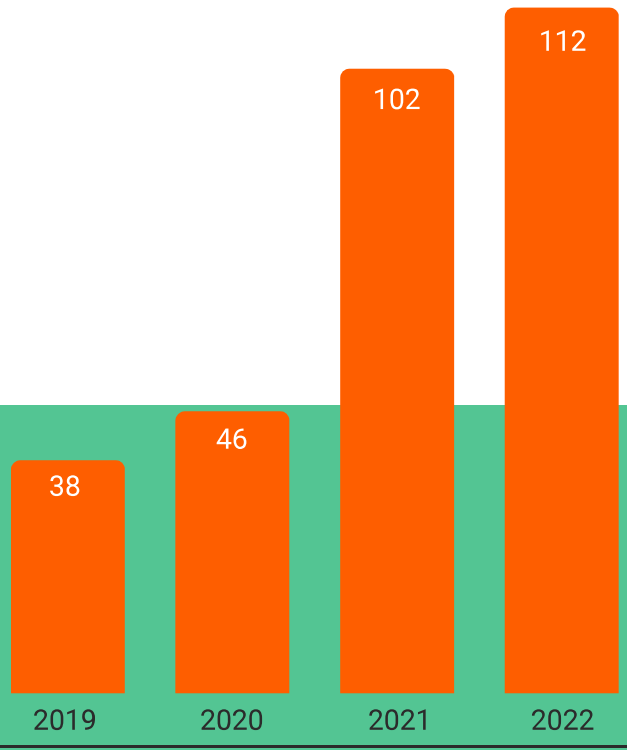
Über die letzten drei Jahre hat die Anzahl der Angel-Investments in den drei Bereichen Logistik, Landwirtschaft und Umwelttechnologie am meisten zugelegt.

Vor allem bei den den grünen Technologien könnte sich der Trend fortsetzen, denn in diesem Bereich ist auch die Zahl der Neugründungen seit 2021 stark gestiegen.

PROZENTUALE STEIGERUNG DER ANGEL-INVESTMENTS ZWISCHEN 2020 UND 2022



NEUGRÜNDUNGEN IN UMWELTTECHNOLOGIE



Tina Dreimann

Co-Founder und Managing Director von better ventures

Ich habe better ventures gemeinsam mit Christoph Behn und Cédric Duvinage gegründet, weil wir davon überzeugt sind, dass Gründer:innen die größten Probleme unserer Zeit lösen können. Sie sind die wahren Macher:innen unserer Volkswirtschaft. Deshalb haben wir mit better ventures ein einzigartiges Ökosystem für nachhaltige Investments geschaffen, das Start-ups und Gründer:innen mit den richtigen Angels vernetzt.

Wir fokussieren uns dabei auf Investments in nachhaltige Startups, weil wir davon überzeugt sind, dass Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit sich nicht länger ausschließen, sondern einander bedingen müssen. Mit Blick auf die globale Klimakrise müssen wir endlich verstehen, dass Impact der wahre Profit ist – und dass nachhaltige Investments der Schlüssel zu einer besseren Welt sind. Wir haben nur diese eine Welt und die Zeit rast.

Investorin zu sein bedeutet für mich auch, die Freiheit zu haben, (mit-)entscheiden zu können – das ist mir als Frau angesichts des Machtungleichgewichts in der VC-Branche besonders wichtig. Nur 13,8 Prozent der Investor:innen sind weiblich - auf Partnerlevel in Deutschland liegen wir bei nur 4%. Das halte ich für falsch, oder um es mit Ruth Bader-Ginsburg zu sagen: „Women belong in all places where decisions are being made."

Ich möchte mit gutem Beispiel vorangehen, inspirieren und zugleich zeigen, dass nicht nur nachhaltiges Investieren der Schlüssel zu einer besseren Welt ist, sondern dass es dafür vor allem mehr Frauen in der Investmentszene braucht. Ich möchte für andere Frauen das weibliche Vorbild sein, das ich mir selbst immer gewünscht habe.

Investorin zu sein bedeutet für mich auch, die Freiheit zu haben, (mit-)entscheiden zu können – das ist mir als Frau angesichts des Machtungleichgewichts in der VC-Branche besonders wichtig.

Höchste Bewertung

für GreenTech und FinTech

Nicht in jeder Branche wurden in der Frühphase dieselben Bewertungen erzielt. Am meisten konnten in den letzten Jahren GreenTechs und FinTechs bei Investoren aufrufen, da Disruption und Innovation in diesen Branchen besonders erfolgversprechend schienen. In den Bereichen Food, Tourismus und Dienstleistung sind die erwarteten Innovationssprünge offenbar weniger groß - mit entsprechend niedrigen Bewertungen.*

MEDIAN-BEWERTUNG JE BRANCHE NACH DER 1. FUNDING-RUNDE*
(Branchen mit mind. 10 Datenpunkten)

Die höchste Bewertung einer ersten Fundingrunde mit Beteiligung diverser Privatinvestoren konnte das CleanTech **1komma5°** Anfang 2022 für sich verbuchen - mit einer Bewertung von rund 436 Mio. €. Dabei investierten etliche Angels bzw. Familien je 10 Mio. €.

Das Logistik-Startup **Alaiko** sicherte sich Ende 2021 aus dem Stand eine 64 Mio. €-Bewertung. Dabei investierten mehr als 50 Angels mit Beträgen zwischen 12k € und 1 Mio. €, die meisten jedoch um 100k €.

An der mit 62 Mio. € bewerteten ersten Runde des Supply Chain KI-Startups **Makersite** Ende 2022 waren zwar vorrangig VCs beteiligt, aber auch zwei Angels investierten je 1 ,1 Mio. € bzw. 300k €.

Eine wirklich hohe Bewertung trotz fast reiner Angel-Runde erzielte das Ferienimmobilien-Startup **MYNE Homes**: 56 Mio. €. Insgesamt 20 Angels steckten Mitte 2022 je 100k € bis 2,5 Mio. € in die Jungfirma.

*Die Branchen Versicherung, Rechtsberatung und Gaming wurden wegen ungenügender Daten nicht mit eingeschlossen.

Angel Academy

AddedVal.io
by startupdetector

Lerne kostenlos & online

Lerne kostenlos in über **500 kurzen Videos**, was du rund um das Angel Investing wissen musst.

Das Beste daran: Das sind alles Angels, die ihre langjährigen Erfahrungen und ersten Anfängerfehler mit dir teilen. So weißt du direkt von Beginn an, worauf du achten musst.

Schau jetzt vorbei und lerne entspannt dazu!

Hier findest du unsere Academy
www.addedval.io/business-angel-academy

Wir fragten auch...

Dr. Gesa Miczaika
Was sind die wichtigsten Investitionskriterien?

Dr. Bastian Schmidt-Vollmer
Welche Faktoren sind für eine gute Investitionsentscheidung wichtig?

Die Themenbereiche für dich

- Grundlagen des Angel Investings
- Startup Teams verstehen
- Vor dem Startup Investment
- Nach dem Startup Investment
- Branchen- und Produkt-Know-How
- Fachbegriffe beim Angel Investing

Besuche jetzt die
AddedVal.io Angel Academy

startupdetector GmbH
Bernkasteler Str. 8, 13088 Berlin
team@startupdetector.de
www.startupdetector.de
www.addedval.io
Handelsregistereintrag: HRB 211341, Amtsgericht Berlin (Charlottenburg)
Geschäftsführer: Arnas Bräutigam, Dr. Felix Engelmann