

Experteninterview

Geld ist nicht alles – mit Wissen und Vernetzung Start-ups nach vorne bringen

Dr. Rolf Neuhaus ist Initiator und einer der Gründer des PALATINA Business Angels Rhein-Neckar e.V., der in der Metropolregion Rhein-Neckar aktiv ist. Im Interview mit BIOPRO beschreibt er die Aktivitäten des Netzwerks/Vereins und erläutert, an welchen Stellen es hinsichtlich Start-up-Unterstützung in Baden-Württemberg noch Nachholbedarf gibt.

Sie sind Gründungsmitglied des PALATINA Business Angels Rhein-Neckar e.V. Warum war es wichtig, den Verein zu gründen, und was war Ihre Motivation dazu?

Meine persönliche Motivation für die Gründung war, dass ich kurz vor meiner eigenen Pensionierung mit einem Herrn zusammengekommen bin, der Verbindung zu Start-up-Unterstützern im Raum Mannheim gesucht hat. Bei meiner Suche habe ich festgestellt, dass zwischen Frankfurt und Karlsruhe sowie zwischen Heilbronn und Saarbrücken kein einziger Business-Angel-Club existiert. Nach zahlreichen Gesprächen hat es sich dann ergeben, dass ich mich mit sechs Bekannten zusammengetan und wir diesen eingetragenen Verein gegründet haben. Ich bin einer der Gründungsmitglieder, der Initiator.

Was ist das Besondere an dem Netzwerk?

Das Besondere ist, dass es den Verein überhaupt gibt. Denn wir sind nicht die Ersten, die es im Raum Nord-Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Südhessen versuchen. Die Idee, eine Business-Angel-Initiative in der Region zu gründen, hatten, laut Business Angels Deutschland e.V., dem Verband der Business Angels und ihrer Netzwerke, schon einige, aber es hält kaum einer mehr als ein dreiviertel Jahr durch. Wichtig sei, laut der Experten, dass man Unterstützer bekommt, am besten durch das eigene Bundesland, und einen langen Atem hat. Wir haben nun eine Einzelstellung in dieser Region. Größere Angels-Vereine sind in Stuttgart und Karlsruhe, daneben nur sehr wenige kleine Vereine, die eher selten aktiv sind.

Der Health-Sektor wird im Business Angel Report 2023¹⁾ als eine der beiden beliebtesten Branchen ausgewiesen, in die Angels investieren. Welchen Anteil machen Investitionen im Gesundheitssektor bei den PALATINA Business Angels aus?

Wir haben in den 2,5 Jahren seit unserer Gründung 22 Veranstaltungen organisiert. Auf diese Veranstaltungen kommen Gründerinnen und Gründer aus wirklich vielen Richtungen, besonders in so einem Land wie Baden-Württemberg, in welchem es nur wenige weitere Business-Angel-Vereine gibt. Aktuell haben wir unsere Schwerpunkte daher noch nicht festgelegt. Wir werden höchstwahrscheinlich ein paar Schwerpunkte festlegen. Es werden nicht mehr als fünf sein, aber die genaue Zahl kann ich noch nicht sagen. Aber der Medizinbereich mit der Medizintechnik ist für uns sicherlich interessant, weil wir in Nord-Baden-Württemberg angesiedelt sind. Hier werden in Zukunft insbesondere durch die Vereinigung der Mannheimer und Heidelberger Universitätskliniken viele jungen Leute Fuß fassen. Für uns ist es wichtig, dass die Gründerinnen und Gründer schon etwas vorzuweisen haben, wenn sie sich bei uns vorstellen.

Baden-Württemberg lag im Bereich „Externe Start-up-Finanzierung“ im Jahr 2022 unter dem Bundesdurchschnitt.²⁾ Worin sehen Sie die Ursachen für dieses Problem, und was muss sich mittelfristig ändern, damit der Zugang zu Wagnis- und Risikokapital für Gründende erleichtert wird?

Wir sind diejenigen, die am Anfang den Start-up-Gründerinnen und Gründern helfen – mit Geld, aber vor allen Dingen mit Wissen, mit Information und per Vernetzung. Wenn die Starter es durch diese erste Phase geschafft haben, sind sie reifer, und das Land mit der L-Bank und die großen Industriebetriebe sind bereit, mit ihnen zu sprechen. Das Land und die Industrie machen es sich einfach, weil sie nur selten in diese riskante Situation hineingehen. Die wirklich risikoreiche Arbeit überlassen sie meist uns, den Business Angels.

Wenn das Land nun die Business Angels stärker unterstützen und fördern würde, wäre es einfacher für die Start-ups, an eine



Gemeinsames Abschlussbild auf dem PALATINA-Pitch am 1. März 2023 in Mannheim mit den Finalistinnen und Finalisten des Mannheimer Existenzgründungspreises (MEXI) (6. v.l. Thomas Kowalski, Vorstand der Sparkasse Rhein-Neckar-Nord, 7.v.l. Dr. Rolf Neuhaus, 1. v.r. Christian Specht, Erster Bürgermeister der Stadt Mannheim)
© Sparkasse RNN / PALATINA

externe Finanzierung zu kommen. Denn wir sind zwar bereit, den dunklen, unbekanntem Raum zu betreten, aber natürlich nur in einem begrenzten finanziellen Rahmen. Wenn das Land den dunklen Raum schon ein wenig „ausleuchten“ würde, wären die Business Angels stärker motiviert, die unbekanntem jungen Leute zu prüfen. Das Land sollte also die Leute, die Interesse haben, sich mit jungen Gründern zusammen zu setzen, mehr unterstützen.

Wie wichtig ist es, bei einem Investment fachliches Know-how einzubringen?

Das Know-how ist zunächst das A und O. Wenn wir von Business Angels sprechen, denken wir häufig an Geld, das muss aber nicht so sein. Die Start-ups sind glücklich und dankbar, wenn sie Zugang zu Know-how erhalten. Häufig stoßen wir gemeinsam mit den Gründerinnen und Gründern auf Situationen, die sie bisher noch nicht berücksichtigt hatten. Ein weiterer wichtiger Punkt sind „Connections“. Denn mit Verbindungen geht vieles leichter. Wir als Verein sind daher froh, wenn wir Mitglieder haben, die bereit sind, Verbindungen in die Wirtschaft aufzubauen oder mit den Startern intensiv zu diskutieren.

Da kommt meistens etwas Gutes bei 'raus.

Wie wichtig ist es, dass Gründerinnen und Gründer mit ihren Erfahrungen das Start-up- Ökosystem unterstützen?

Ich finde es sehr gut, wenn Starter, die innerhalb der letzten zehn Jahre etwas aufgebaut haben, ihr Wissen weitergeben. Bei den Gründerinnen und Gründern, wie mir, wo die Gründung schon deutlich länger zurückliegt, lohnt sich die Weitergabe dieses konkreten Wissens in der Regel nicht mehr. Das Wissen von früher kann häufig nicht mehr auf heute angewendet werden. Aber Erfahrung in der Branche ist wichtig: Investitionen in eine Branche, ohne selbst Erfahrung darin zu haben, sind hochriskant und für mich unverständlich.

Ein immer wichtiger werdendes Thema für Gründerinnen und Gründer ist das Erreichen von Geschlechterparität. Verbesserungspotenzial gibt es aber auch auf Seite der Business Angels: Nur jeder siebte Angel ist in Deutschland weiblich. Wie ist PALATINA im Bereich weiblicher Business Angels aufgestellt?

Wir sind ein junger Club und haben nach 2,5 Jahren 35 Mitglieder, zudem außerhalb des Clubs noch etwa 80 Interessenten. Von unseren Mitgliedern ist eine Business Angel weiblich. Unsere „Kollegen“ wären alle sehr glücklich, wenn wir mehr Frauen im Netzwerk hätten, aber ich weiß nicht, wie wir mehr Investorinnen bekommen. Wir wollen das Problem lösen, aber wir schaffen es bisher leider nicht.

Das Geschäftsklima für Start-ups ist zurzeit aufgrund der aktuellen Herausforderungen im Vergleich zu den Vorjahren deutschlandweit deutlich abgekühlt. Macht sich dies auch bei den Aktivitäten der PALATINA Business Angels bemerkbar und falls ja, wie könnte man dagegen angehen?

Wir glauben etwas zu merken, aber wir machen zu wenig, um daraus eine verlässliche Zahl oder Tendenz ableiten zu können. In unseren 22 Veranstaltungen haben wir knapp 130 Start-ups vorgestellt, wir hatten etwa 800 interessierte Zuhörer, das ist keine gute Basis für die Statistik. Ich kann aber sagen, dass bundesweit rund 3 Prozent der Starter Geld über Business Angels erhalten, in unserem Club sind wir bei über 6 Prozent. Aber viel interessanter ist, dass 70 Prozent der Start-ups die Unterstützung unserer Angels positiv bewerten. Und auch wenn viele Teilnehmer nicht das erhalten haben, was sie zunächst gewollt haben – Geld –, so konnten wir ihnen dennoch helfen. Einige Starter haben Informationen zur wirtschaftlich-technischen Verbesserung ihres Ansatzes erhalten. Andere konnten wir mit Verbindungen zu Branchenmitgliedern oder zukünftigen Kunden unterstützen. Neben dem Geld steht Wissen und Vernetzen wirklich hoch im Kurs.

Was müsste sich Ihrer Ansicht nach noch dringend verbessern?

Ich würde mir wünschen, dass wir von den Kommunen und dem Land mehr Unterstützung erhalten. Denn diese kümmern sich nicht darum, ob es überhaupt noch Business Angels in Baden-Württemberg gibt. Auch wenn sie unsere Arbeit positiv bewerten, gibt es weder „richtiges“ Geld, noch ähnliche Unterstützungen für Business Angels. Statt des aktuellen Aktionismus, der große Hallen mit vielen Leuten füllt, bräuchte man (zumindest auch) eine Unterstützung für Gruppen, die sich konkret mit den Gründerinnen und Gründern auseinandersetzen.

Quellen:

1) Business Angel Report 2023.
<https://www.addedval.io/business-angel-report-2023/>

2) Deutscher Startup Monitor 2022: Regionalauskopplung Baden-Württemberg. <https://www.pwc.de/de/branchen-und-markte/startups/deutscher-startup-monitor/regionalauskopplung-baden-wuerttemberg.html>



Dr. Rolf Neuhaus ist Initiator des Vereins.
© PALATINA

Fachbeitrag

28.06.2023
Dr. Ariane Pott
© BIOPRO Baden-Württemberg GmbH

Weitere Informationen

PALATINA Business Angels Rhein-Neckar e.V.
Kopernikusstr. 66
68165 Mannheim
Tel.: +49 (0) 621 40147611
E-Mail: [info\(at\)palatina-angels.de](mailto:info@palatina-angels.de)

► [PALATINA Business Angels Rhein-Neckar e.V.](#)

Der Fachbeitrag ist Teil folgender Dossiers

Förderung

Finanzierung

Nachwuchsförderung

Gründung

Experteninterview

Baden-Württemberg

Startup