



Martin Riffelmacher (Autor)
**Erfolgreiche Zusammenarbeit von Business Angels
und Start-Ups in der Schweiz**



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/2290>

Copyright:
Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	VII
INHALTSVERZEICHNIS	IX
ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	XV
TABELLENVERZEICHNIS	XIX
ZUSAMMENFASSUNG	XXIII
ABSTRACT	XXV
1 ----AUSGANGSLAGE UND ZIELSETZUNG DER DISSERTATION	1
1.1 Einleitung	1
1.2 Begriffe und Definitionen.....	6
1.3 Zielsetzung der Arbeit und Abgrenzung	11
1.4 Forschungsfrage.....	12
1.5 Vorgehen und verwendete Methoden	14
1.6 Aufbau	19
2 ----EINFÜHRUNG IN DIE START-UP FINANZIERUNG	21
2.1 Gründungsgeschehen in der Schweiz.....	21
2.2 Frühphasenfinanzierung	25
2.2.1 Eigenkapitallücke.....	25
2.2.2 Kapitalbeschaffung	26

2.3	Der Beteiligungskapitalmarkt	27
2.3.1	Formeller Beteiligungskapitalmarkt.....	27
2.3.2	Informeller Beteiligungskapitalmarkt	29
2.3.3	Kapitalgeber	31
3	---BUSINESS ANGEL-SZENE DER SCHWEIZ.....	35
3.1	Aktueller Stand	35
3.1.1	Teilnehmer des informellen Beteiligungskapitalmarktes.....	35
3.1.2	Anzahl Business Angels.....	36
3.1.3	Dealanzahl und Investitionsvolumen	38
3.2	Business Angel-Netzwerke in der Schweiz.....	40
3.3	Dachverband der Business Angel-Netzwerke: ASBAN.....	46
3.4	Andere Organisationen	46
4	---EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG DER BUSINESS ANGELS	49
4.1	Untersuchungsablauf.....	49
4.1.1	Erstellung des Fragebogens	49
4.1.2	Auswahl der Untersuchungsobjekte.....	50
4.1.3	Durchführung.....	51
4.1.4	Rücklauf.....	51
4.1.5	Validierung	53
4.2	Charakteristika der Schweizer Business Angels	54
4.2.1	Person der Business Angels	54
4.2.2	Berufliche Erfahrungen der Business Angels	57
4.2.3	Beteiligungsaktivität der Business Angels.....	58
4.2.4	Typisierung der Business Angels.....	63
4.3	Beteiligung am Start-Up aus Sicht der Business Angels.....	67

4.4	Einführung einer Erfolgsvariablen	73
4.4.1	Definition einer Erfolgsvariablen.....	73
4.4.2	Ausgesuchte Auswertungen und Tests.....	74
4.4.3	Ergebnisse der statistischen Untersuchungen:	77
5	---EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG DER START-UPS	81
5.1	Untersuchungsablauf.....	81
5.1.1	Erstellung des Fragebogens	81
5.1.2	Auswahl der Untersuchungsobjekte.....	82
5.1.3	Durchführung.....	83
5.1.4	Rücklauf.....	83
5.1.5	Validierung	85
5.2	Charakteristika der Schweizer Start-Ups.....	87
5.2.1	Unternehmensdaten.....	87
5.2.2	Kapitalbedarf und Bereitschaft, Anteile am Start-Up an Business Angels abzugeben	94
5.2.3	Wissen über Business Angels	97
5.3	Business Angels aus Sicht der Start-Ups	101
5.4	Pro und Contra Business Angels	107
5.4.1	Vor- und Nachteile von Business Angels aus Sicht der Start-Ups.....	107
5.4.2	Vor- und Nachteile von Business Angels aus der Sicht von Start-Ups mit bzw. ohne Business Angel	108
5.4.3	Vor- und Nachteile von Business Angels aus Sicht der Start-Ups vor bzw. nach Abschluss der Beteiligung	109
5.5	Einführung einer Erfolgsvariablen	111
5.5.1	Definition einer Erfolgsvariablen.....	111
5.5.2	Ausgesuchte Auswertungen und Tests.....	112

6 ----ERFOLGREICHES MATCHING VON BUSINESS ANGELS & START-UPS.117

6.1	Erstellen von Eigenbild und Ermitteln des gesuchten Fremdbildes.....	120
6.1.1	Für den Unternehmenserfolg benötigte und fehlende Ressourcen.....	121
6.1.2	Weitere Anforderungen an die Person des Business Angels.....	122
6.1.3	Erstellung des Profils des gesuchten Business Angels.....	125
6.1.4	Eignung der verschiedenen Business Angel-Typen für die typischen Suchprofile von Start-Ups.	128
6.2	Suche nach dem Partner für die Beteiligung.....	132
6.2.1	Suche nach Start-Ups aus Sicht der Business Angels	133
6.2.2	Suche nach Co-Investoren aus der Sicht von Business Angels.....	143
6.2.3	Suche nach Business Angels aus Sicht der Start-Ups	149
6.3	Zusammenführung von Eigen- und Fremdbild	156
6.3.1	Ablauf der Investmententscheidung.....	156
6.3.2	Vorscreening	161
6.3.3	Die Diligence Faktoren und Ablehnungsgründe	164

7 ----ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT VON BUSINESS ANGELS UND START-UPS.....173

7.1	Beteiligungsstruktur und Verträge	173
7.1.1	Inhalte der Beteiligungsverträge	174
7.1.2	Art der Kapitaleinbringung	178
7.2	Laufende Zusammenarbeit nach Abschluss der Beteiligung.....	184
7.2.1	Eingebrachter Value Added	185
7.2.2	Rolle des Business Angels	189
7.2.3	Entschädigung für den Business Angel in der Praxis.....	191
7.2.4	Überwachung des Start-Ups durch den Business Angel.....	194
7.2.5	Untersuchung der Abhängigkeit der Zusammenarbeit von Business Angels und Start-Ups von der Phase des Start-Ups	198
7.2.6	Zufriedenheit bzgl. Mitarbeit, Entschädigung und Value Added aus Sicht der Start-Ups.....	207

7.3	Exit	214
7.3.1	Überlegungen vor dem Verkauf und Motive der Exitentscheidung.....	214
7.3.2	Exitkanal	216
8	---ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	221
8.1	Zusammenfassung	221
8.2	Ausblick	227
8.3	Forschungsperspektiven	228
	ABKÜRZUNGEN	229
	GLOSSAR	231
	LITERATURVERZEICHNIS	235
	ANHANG A: FRAGEBOGEN BUSINESS ANGELS	251
	ANHANG B: FRAGEBOGEN START-UPS	265
	ANHANG C: INTERNATIONALE EINORDNUNG	273
	ANHANG D: EMPFEHLUNGEN AN BUSINESS ANGEL-NETZWERKE	277
	ANHANG E: INTERVIEWVERZEICHNIS	299
	ANHANG F: ADRESSEN DER SCHWEIZER BUSINESS ANGEL- NETZWERKE	301