

PALATINA

BUSINESS ANGELS RHEIN-NECKAR

ANGEL AKADEMIE

*Wie man in Startups investiert, die Region unterstützt
und dabei den MSCI World outperformt*

Fabian Regnery, Vorstand für KI und Software Startups

Palatina Business Angels Rhein-Neckar e.V.

Themen heute

- 01 Über die Palatina Business Angels
- 02 Über Fabian Regnery
- 03 Was ist Angel Investing?
- 04 Für wen ist Angel Investing? (Ticket / Zeit / Portfolio / Power Law)
- 05 Was ist so besonders am Sunny Valley?
- 06 Startup-Investment-Runden erklärt
- 07 Wie man an Deal Flow kommt
- 08 Wie ein Intro-Call mit einem Startup abläuft
- 09 Wie bewertet man einen Startup-Deal? (CLA, Equity, Cap, Pro Rata ...)
- 10 Förderung: INVEST & Startup BW Pre-Seed
- 11 Startup-Begleitung: von Updates bis Netzwerk
- 12 Wie die Angel-Story endet (8–12 Jahre)
- 13 Häufige Anfängerfehler
- 14 Beispiel Pitch: Mimir GmbH
- 15 Angel Panel inkl. Fragerunde

01

KAPITEL

Über die Palatina Business Angels Rhein-Neckar

Wer wir sind und was wir tun

Wer wir sind

Verein & Netzwerk

- Das **Business Angel Netzwerk der Metropolregion** Rhein-Neckar aus Mannheim / Heidelberg
- **Brücke** zwischen innovativen **Startups mit Kapitalbedarf** und **wohlhabenden Privatpersonen**
- **Brücke** zu den **Hochschulen, Acceleratoren und Ökosystem-Partnern** wo Startups entstehen
- **Früh-Finanzierung** für innovative skalierbare Startups mit Schwerpunkt in der Region

Was uns ausmacht

- **Dealflow** für unsere Mitglieder durch Zugang zu +12 Pitch-Events im Jahr von Palatina und Partnern in der Region
- **Erfahrungsaustausch** durch Angel Akademien, Afterworks und weitere Treffen
- **Fokus auf die Frühphase** von der allerersten Angel Runde über Pre-Seed bis zur Seed Runde
- **Ökosystem-Aufbau** zusammen mit Hochschulen & Acceleratoren und Ökosystem-Partnern

Was wir konkret tun

Pitch-Events

+12 Pitch-Events pro Jahr, wo jeweils jeweils 7-8 Startups vor unseren Angel Investoren pitchten und so einen Dealfow von über 100 Startups erzeugen.

Angel Akademien

Mehr vermögenden Menschen den Einstieg in die Welt der Startups erleichtern und dabei helfen die üblichen Anfängerfehler zu umfahren.

Wissensaustausch

Zwischen Angel Investoren, ob auf unseren Aferworks, beim gemeinsamen Netzwerken nach den Pitchevents oder direkt zu einem spezifischen Startup.

Ökosystem

Brücken zu Universitäten, Hochschulen, Acceleratoren, Förderstellen, Kommunen bis hin zu VCs.

Palatina in Zahlen

60+

AKTIVE MITGLIEDER

12+

INVESTITIONEN / JAHR

12+

PITCH NIGHTS / JAHR

100+

STARTUPS DEALFLOW / JAHR

02

KAPITEL

Über Fabian Regnery

Wer steht vor euch und warum?

Mein Hintergrund



Unternehmer & Business Angel

- Studierter Informatiker, Vollzeit Unternehmer (Gründer Wildschütz, Marktführer für Naturerlebnisse in Deutschland) und Angel Investor mit der Regnery Ventures GmbH
- Mehrere eigenen Gründungen mit angestellten Geschäftsführern im Portfolio z.B. Wyldforest in den USA oder Festival for Tomorrow im Festival segment.
- Seit 2 Jahren als Business Angel aktiv, Mitglied bei Palatina
- Schwerpunkte: KI, Software, Digital Health, Experiences / Trave
- Ehrenamtliches Engagement im regionalen Startup-Ökosystem als Vorstand für KI & Software bei den Palatina Business Angels

Mein junges Angel Portfolio im Überblick

8

INVESTMENTS

€ 173 K

INVESTIERTES KAPITAL

3

FOLGERUNDEN

0

EXITS / WRITE-OFFS

Schwerpunkte

KI · Software · Digital Health · Experiences / Travel

Aktueller Stand

8 von 40 geplanten Investments (Portfolio Theorie)

Warum ich Angel Investor bin

01 Rendite erzielen

Diversifiziertes Angel-Portfolio (+20 Positionen) liefert historisch über 10 Jahre, 2–3× MSCI World. 20-25% p.a.

02 Ideen unterstützen

Ich bin selbst Unternehmer. Aber mein Tag hat auch nur 24h - Angel Investing gibt die Möglichkeit mehr Ideen zu unterstützen.

03 Region stärken

Junge Unternehmen in der Region unterstützen und damit die Zukunft der Region stärken.

04 Inspiration, Austausch, Netzwerk

Austausch und Netzwerken mit Gründern und Investoren ist immer wieder inspirierend.

03

KAPITEL

Was ist Angel Investing?

Definition, Abgrenzung, Nutzenversprechen

Angel Investing: Definition

“Ein Business Angel ist eine vermögende Privatperson, die in sehr frühen Phasen eigenes Geld und ggf. Expertise / Netzwerk in ein Startup investiert im Tausch gegen Unternehmensanteile.”

Kapital

Eigenes Geld, typisch € 10k–50k pro Ticket. Meist eigene Gesellschaft zur Beteiligung, aber kein Fonds, keine LP-Struktur.

Expertise

Austausch mit den Gründern, Feedback zu den Reports, bei ausgeprägtem Portfolio im Mittel ca. 2h/Monat pro Beteiligung maximal.

Netzwerk

Startup Zugang verschaffen zu potenziellen Kunden, Co-Investoren, künftige VCs, Top Mitarbeitern und co.

Was Angel Investing NICHT ist

✗ Keine kurzfristige Spekulation

Keine täglich handelbare Position (im vgl. zu Aktien), stattdessen Kapitalbindung in der Regel für 7-12 Jahre.

✗ Kein Verkauf von Beratungsleistungen ans Startup

Als Angel Investor gibt man Kapital **und** (im besten Fall) Expertise. Expertise gegen Equity wird zunehmend ungern gesehen.

✗ Keine garantierte Rendite

Du bekommst Anteile, kein Zinsversprechen. Verlustrisiko = total. Insbesondere aufs einzelne Investment.

✗ Kein Hobby "nebenbei"

Ohne Disziplin in der Auswahl verliert man zuverlässig sein Geld. **Faustregel:** 50-100 gesichtete Startups führen zu einem Investment

✗ Keine Wohltätigkeit, keine Familie

Angel Investoren wollen Geld verdienen und keine Startups sind Team-Mitglieder und keine Familie. Stoppe Folgefinanzierungen, die aus deiner Sicht nichts mehr werden.

✗ Keine Crowdfunding-Plattform

Echte Cap-Table-Position, echte Verhandlung, echtes Mitspracherecht. Ticketgrößen zwischen 10-50k€

04

KAPITEL

Für wen ist Angel Investing?

Ticket, Zeit, Portfolio, Power Law

Ticket Size: Meine Erfahrung aus der Praxis

REMINDER: Deutliche Outperformance vom MSCI World ist statistisch erst bei +20 Positionen erwartbar. Lieber kleinere Tickets und deutlich mehr Investments statt wenige große Tickets.

EINSTIEG

€ 10-15k

Ab 10k€ kommt man in die meisten DEALS in der Pre-Seed-Phase rein. Auch wenn die Gründer eine höhere min. Ticket Size wünschen.

DURCHSCHNITT

€ 20-25k

Aus meiner Erfahrung eine recht verbreitete Ticketsize mit der man in fast jeden Deal der Pre-Seed-Phase kommt.

GROßE ANGELS

€ 50-100k

Insbesondere in Süddeutschland beliebt, weniger, dafür größere Tickets zu schreiben. In der Regel die größten Angel Tickets am Cap Table. Statistisch unsicher wenn wenig Positionen, Angels in Berlin und SF gehen andere Wege.

Zeit-Invest: Was kostet ein Angel-Engagement?

Dealflow & Screening

2-10 h / Woche

Pitch Decks, Calls, Filter, das findet kontinuierlich statt. Zeit abhängig von Deployment Zeit.

Due Diligence

< 10 h pro Deal

Der durchschnittliche Angel Investor prüft in der gelebten Praxis recht wenig und hängt sich an den Lead-Investor.

Begleitung

**Im Schnitt unter 2 h /
Monat pro Startup**

Bei großem Portfolio: Updates lesen, Feedback schreiben, Sparring-Call, Intros, gelegentlich Krise.

Folgerunden / Exit

Schubweise

Verhandlungen, Pro-Rata-Entscheidungen, Termsheet-Lesen.

Portfolio-Theorie: Streuung ist Pflicht

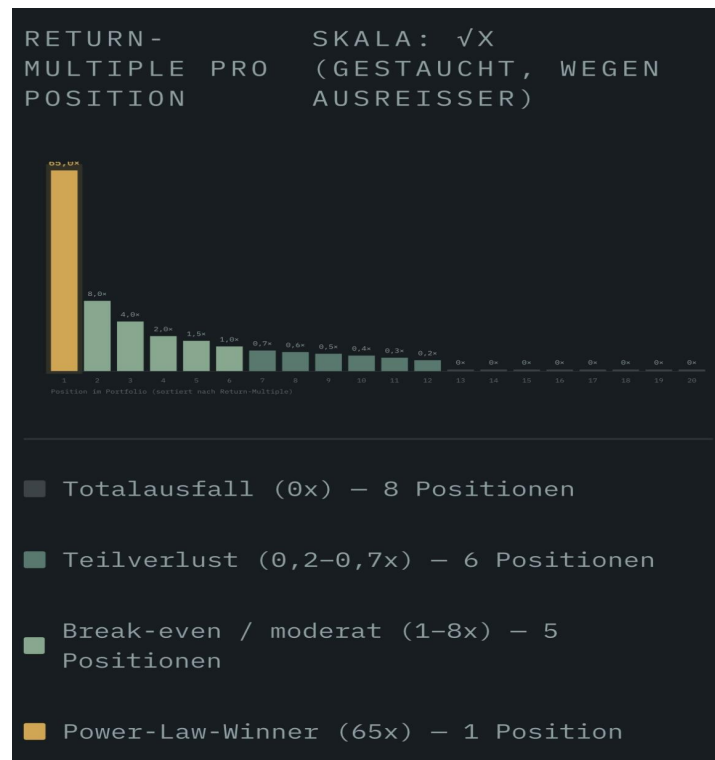
Die einzige **verlässliche** Stellschraube für Outperformance der Aktienmärkte

- Absolutes Minimum bei **10 Investments**, deutlich besser 20+, **Optimum ab 40 Investments** über einen Zeitraum von 4-10 Jahre investiert.
- Nur bei Winnern nachlegen mit Pro-Rata. Verlierer nicht mehr künstlich am Leben halten.
- Sich feste Ticket-Size geben und von dieser nicht merklich abweichen. Lieber kleiner und dafür mehr Investments statt mit der Ticket-Size unter Investoren-Freunden “anzugeben”.
- **Disziplin schlägt Bauchgefühl**

Power Law: Die Mathematik hinter dem Portfolio

Wenige Hits tragen alles

- Returns sind extrem schief verteilt, nicht normalverteilt
- Power Law: Einzelne Investments erzeugen den Großteil der Portfolio Rendite.
- Du musst „dabei“ sein, wenn der Hit passiert und nicht ihn vorhersagen. **Der Großteil deiner Startups wird pleite gehen.**
- **Konsequenz:** Niemals zu konzentriertes Portfolio min. 20+ Positionen für hohe Sicherheit auf Outperformance.
- **Konsequenz:** Reserve halten, um mit Pro-Rata in die Gewinner (und nur die Winner) nachzuziehen. Verlierer sterben lassen.



05

KAPITEL

Sunny Valley

Was Heidelberg & Mannheim und die Region besonders macht

Warum die Region zur Goldader wird

Forschung als Grundlage für Deep-Tech

Universität Heidelberg, Uni Mannheim, KIT, DKFZ, EMBL, Max-Planck: dichte Forschungslandschaft auf Weltniveau.

Industrie Unternehmen

SAP, Roche, BASF, Heidelberger Druck, Freudenberg: Zahlende B2B- Kunden in Reichweite eines Espresso.

Talent

Über 100.000 Studierende. Tech-Talent, Life-Science-Talent, Business-Talent in einer halben Stunde Pendelradius.

Lebensqualität

Bezahlbar im Vergleich zu München/Berlin. Gründer bleiben länger statt früh ins Ausland zu ziehen.

Das regionale Startup-Ökosystem

Hochschulen & Forschung

- Universität Mannheim
- Universität Heidelberg
- SRH Heidelberg
- KIT Karlsruhe
- DKFZ / EMBL / Max-Planck

Acceleratoren & Hubs

- Mafinex Mannheim
- Up2B-Accelerator
- Innowerft
- Technologie-Park
- Hochschul-Spinoffs

Geld & Förderung

- Palatina Business Angels
- BW-Pre-Seed
- MBG, KfW, BMWK
- Frühphasen-VCs in DE

Erfolgsgeschichten aus der Region

Getsafe (>400 Mio. € Bewertung)

Gegründet in Heidelberg, Digitaler Versicherer heute mit Sitz in Berlin und Büros in Heidelberg.

Osapiens (>1.000 Mio. € Bewertung) 🦄

Gegründet in Mannheim, Software die Einhaltung gesetzlicher Nachhaltigkeits und Compliance Vorgaben (ESG) erleichtert.

Aleph Alpha (> 1.850 Mio. € Bewertung) 🦄

Gegründet in Heidelberg, KI-Startup mittlerweile Fusioniert mit Cohere zu 20 Milliarden \$ Gesamt Bewertung bei 10% zu 90% für Aleph Alpha.

Stocard (110 Mio. € Exit an Klarna)

Gegründet in Mannheim, Fintech das Kundenkarten Digital in einer App bündelte.

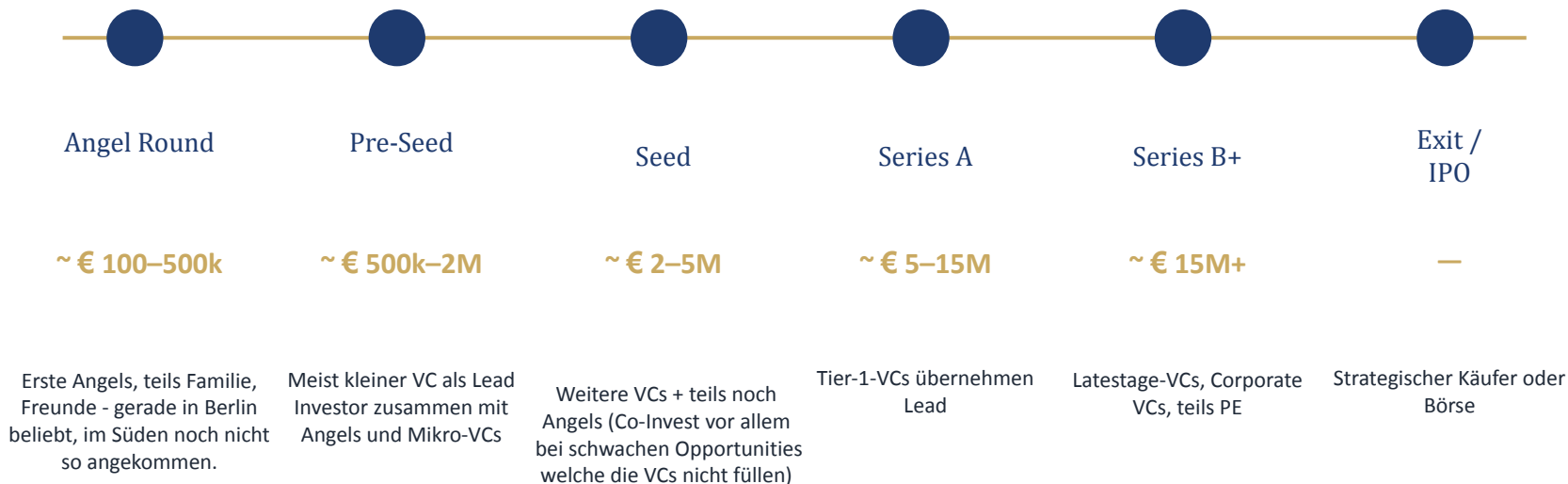
06

KAPITEL

Startup-Investment-Runden

Vom Angel-Round bis zur Series C

Die Stages im Überblick



Angel Round

Charakteristika ~ € 100–500k

- Erstes Team und erste Vision stehen, ggf. erster Prototyp / MVP
- Meist keine Umsätze, Annahmen statt Beweise
- Bewertung 1.5–3.5M Pre-Money (regional, je nach Sektor)
- Fast immer niederschwelliges CLA (Wandeldarlehen) statt direktem Equity
- Angels investieren oft als Erste mit Ticket-Sizes ab 10k€ (in Berlin manchmal 5k€, falls Expertise stimmt)

Worauf wir achten

- **Team-Qualität** (>> alles andere)
- Marktgröße & Timing (Power Law, wenn funktioniert muss es groß werden können)
- Fair gepreistes Termsheet (<3.5M) inkl. Pro-Rata Sideletter

Pre-Seed

Charakteristika ~ € 500k–2M

- Team und Vision stehen, erstes Produkt
- Häufig erste Umsätze, manchmal aber auch keine. In der Regel kein Produkt-Market-Fit
- Bewertung 2.5–10M Pre-Money (regional, je nach Sektor)
- Häufig weiterhin CLA (Wandeldarlehen) statt direktem Equity
- Meist klarer Lead-Investor, kleiner VC mit 200-500k€ Ticket oder großer Angel mit 100-200k Ticket. Angels schließen sich dem Lead-Investor an.

Worauf wir achten

- **Team-Qualität** (>> alles andere)
- **Erste Umsätze** (präferiert vor Pre-Revenue Startups)
- **Starker Lead-Investor**, keine Party Round, keine Bridge
- Fair gepreister Termsheet (<4.5M / oder passend zum Umsatz) inkl. Pro-Rata Sideletter
- Marktgröße & Timing (Power Law, wenn funktioniert muss es groß werden können)

Seed Round

Charakteristika ~€ 1.5–5M

- Produkt live, zahlende Kunden, wachsende Umsätze
- Umsätze typisch € 250k - 1.25M Jahr, Umsatzwachstum sollte >10% MoM sein (besser >20% MoM) und CAC zu CLV über 1:4
- Bewertung 5–20M Pre-Money
- Equity-Deal, CLA's der vorherigen Runden werden gewandelt
- Lead-VC übernimmt typisch 40–70 % des Tickets
- Angels co-investieren mit, aber bis auf Pro-Rata Sideletter ohne Mitspracherecht bei den Konditionen

Angel-Perspektive

- Bessere Daten = niedrigeres Risiko, höhere Bewertung
- Meist letzte Einstiegsmöglichkeit für Angels. min. Ticketsize meist zwischen 25-50k€
- Umsatz und Umsatzwachstum muss zur Bewertung passen
- Liquidationspräferenz aufpassen

Series A und danach

Series A

€ 5–15M Ticket-Größe.
Lead VC = Tier 1.
Umsatz typisch € 2M+.
Fokus: Skalierung & Geo-Expansion.

Series B / C

€ 15M+.
Wachstums-Investoren.
Produktmarktfitt klar.
Fokus: Marktführerschaft,
Internationalisierung.

Bridge Round

Zwischenrunde, wenn Milestone vor
nächster Runde verfehlt.

Häufig schlechtes Zeichen, kann aber
auch Opportunity sein für Angels.

Oft als CLA.

07

KAPITEL

Wie man an Deal Flow kommt

Die besten Quellen für gute Deals

Wo gute Deals herkommen

Angel-Netzwerke

Wie Palatina und z.B. Anschluss Cyberforum mit kuratierten, geteilten Dealflow bringen schon mal über 100 Startups. -> 1-2 Matches.

Andere Angels

Persönliche Intros von Investoren, denen du vertraust. Lernt man auch über Angel-Netzwerke, Demo Days und co. kennen.

Acceleratoren

Demo Days z.b. Up2B, Mafinex Startup Speeddating und co. bringen nochmal ca. 50 Startups -> ca. 1 Match.

Hochschulen

Transferstellen, Spinoffs, Studenten-Initiativen.

LinkedIn

Sobald man Angel Investor ins Profil schreibt und sichtbar macht das man Investiert schreiben ca. 1 Startup pro Woche und man sieht ca. 50 Startups -> ca. 1 Match.

Branchen-Events

Konferenzen, Pitch-Wettbewerbe, Meet-ups.

Aktiv vs. passiv: Dealflow als System



1-2 Investment pro 100 gesichteten Decks ist eine gesunde Conversion.

08

KAPITEL

Der Intro Call

Wie ein erstes Gespräch mit einem Startup abläuft

Vorbereitung: Bevor das Gespräch startet

01 Pitch Deck schicken lassen und lesen

10 Min. Notizen am Rand: was unklar bleibt werden weitere Fragen.

02 Founder-Profile prüfen

LinkedIn, frühere Firmen, Schwächen im CV, eventuell gemeinsame Kontakte.

03 Gesprächsleitfaden öffnen, Daten pflegen

Ein einfacher Gesprächsleitfaden hilft bei der Professionalität und Vergleichbarkeit der Gespräche. Daten vom Startup sollten aus selbem Grund in einer Tabelle gepflegt werden.

04 Reverse-Pitch reflektieren

Was du als Angel in dem spezifischen Fall anbieten kannst von Netzwerk bis zur Ticket Size (Wichtig: Ticket Size nicht im ersten Gespräch konkretisieren (solange sie im Rahmen vom Deal liegt)).

Ablauf: Wie ich es mache

● Warm-up & Erwartung

Wie wir uns kennengelernt haben bzw. das verbindende Glied. Kurze Übersicht fürs Startup wie der Termin anlaufen wird. Teil 1, Teil 2 und Fragen vom Startup am Ende.

● Teil 1

Lass die Gründer 20-30 Min ungestört erzählen, leitend an 4 Fragen: Woran arbeitest du gerade? Warum machst du das? Warum jetzt? Was ist dein unfairer Vorteil? - Ziel ist es nur zuzuhören und dem Gründer Raum für Ungereimtheiten zu geben und Versprecher.

● Teil 2

Kurzfrage Runde, kurze Fragen, kurze Antworten, schnelles Unterbrechen - anmoderiert. Zu Markt, Wettbewerb, Vertrieb, Team, Finanzen, Termsheet und mehr. In meinem Fall ca. 20 Fragen.

● Next Steps

Niemals Zusagen oder Absagen (selbst wenn du sofort weißt das es nix ist), immer sagen: Vielen Dank für den Austausch, ich werde mir ein paar Tage Zeit nehmen den Deal zu analysieren und mich dann wieder melden. In der Absage dann möglichst Vage bleiben, für den Fall das es doch durch die Decke geht und du noch rein willst. (Sowas wie: Passt zur Zeit leider nicht zu meiner aktuellen Investment These, zukünftig durchaus interessant):

Green Flags & Red Flags

GREEN FLAGS

- ✓ Klare Antwort auf 'Warum ihr / warum jetzt?'
- ✓ Zahlen aus dem Kopf, nicht aus dem Deck
- ✓ Sagt was nicht funktioniert, ehrlich
- ✓ Hat schon Kunden / Pilots / Briefe
- ✓ Founder ergänzen sich erkennbar
- ✓ Reagiert ruhig auf kritische Fragen

RED FLAGS

- ✗ Vage Antworten, Schlagwort-Bingo
- ✗ Übertriebene TAM-Zahlen (€ 100 Mrd ohne Bottom-up)
- ✗ 'Wir haben keine Wettbewerber'
- ✗ Reagiert defensiv auf jede Kritik
- ✗ Cap Table schon zu zerteilt vor Pre-Seed
- ✗ Founder ist nicht Full-Time committed

09

KAPITEL

Wie bewertet man einen Startup-Deal?

Termsheet-Mechanik in Klartext

Die zwei großen Deal-Typen

CLA: Wandeldarlehen

Convertible Loan Agreement

- Du gibst Geld als Darlehen mit Zinsen (oft 4-8 %)
- Wandelt in nächster Equity-Runde in Anteile um
- Cap und Discount schützen den Angel
- Schnell, günstig, wenig juristisch
- Typisch für Angel Round, Pre-Seed und Bridges

Equity Round

Direkter Anteils-Erwerb

- Du kaufst direkt Geschäftsanteile (GmbH-Anteile)
- Aufwendiger Beteiligungsvertrag + Gesellschaftervertrag
- Mehr Schutzrechte (Vetos, Reporting, Anti-Dilution)
- Notarkosten und juristischer Aufwand höher
- Typisch ab Seed

CLA im Klartext: Cap, Floor, Discount

Cap (Valuation Cap)

Obergrenze für die Bewertung, zu der dein Darlehen umwandelt. Sichert deine Rendite.

Floor

Untergrenze, du wandelst nicht unter dieser Bewertung um. Schützt das Startup vor Verwässerung. (Solange nicht Floor=Cap, ist Floor in der Praxis irrelevant, weil das Startup dann eh verloren hat.)

Discount

Rabatt auf die Bewertung der nächsten Runde (oft 15–25 %). Belohnt frühen Einstieg für den Fall das CAP nicht überschritten wird.

Achtung: Dilution durch Mitarbeiter Shares kann höher als Discount sein, also vernünftigen Cap verhandeln.

Beispiel: € 50k CLA, Cap € 5M, Discount 20%. Nächste Runde mit € 8M Bewertung. Wandelt zur niedrigeren von beiden: Cap (€ 5M) → du bekommst Anteile zur € 5M-Bewertung statt zur € 8M.

Pro Rata & Anti-Dilution

Pro Rata

- Recht, in Folgerunden anteilig mitzuinvestieren, kann teuer werden. Nur Winner weiter supporten.
- Hält deinen prozentualen Anteil stabil
- **Pflicht-Klausel: Sonst Verwässerung garantiert**
- Kann man sich immer in einem Side-Letter garantieren lassen. Wenn das Startup nicht will, dann kein Invest.

Anti-Dilution

- Schutz, wenn nächste Runde zu niedrigerer Bewertung kommt (Down Round)
- Full-Ratchet: maximaler Schutz für Investor, hart für Founder
- Weighted-Average: fairer, üblicher Standard
- In Pre-Seed eher selten, ab Seed Standard

Liquidationspräferenz: Der Term im Exit

Was es bedeutet

Die Liquidationspräferenz regelt, wer beim Exit zuerst (und wie viel) Geld bekommt. Sie ist die mit Abstand wichtigste Klausel, sie kann selbst aus einem 5× Exit für die Founder einen 1× Exit machen, wenn schlecht verhandelt. - Wichtig VC's wollen eine, als Angel im selben Deal ohne (weil Vorrunde), kann man im Exit leer ausgehen.

1× Non-Participating

Founder-freundlich

Standard, fair. Investor bekommt sein Geld zurück ODER seinen Anteil, was höher ist.

1× Participating

Investor-freundlich

Investor bekommt sein Geld zurück UND zusätzlich seinen Anteil am Rest. Doppelt kassiert.

2-3× Participating

Toxisch

Mehrfaches Investment zuerst, dann nochmal Anteil. Selten und ein Red Flag.

10

KAPITEL

Förderung für deinen Deal

INVEST & Startup BW Pre-Seed

Förderung-Übersicht

Förderprogramme verschieben dein Risiko-Ertrags-Profil vom Bund (INVEST) und vom Land Baden-Württemberg (Startup BW Pre-Seed). Bei richtiger Nutzung holst du 15 % deines Einsatzes zurück oder hebelst die Runde um Faktor 1,15.

15 %

INVEST ZUSCHUSS AUF DEIN TICKET

€ 40k / 160K

ANGEL INVESTOR / LAND BW

1:4

STARTUP BW MATCHING-HEBEL

INVEST: Zuschuss für Wagniskapital

Was du bekommst

- 15% Erwerbszuschuss auf deinen Einsatz (steuerfrei)
- Bis zu € 100.000 Zuschuss pro Angel insgesamt
- Zusätzlich 25 % Exit-Zuschuss bei Veräußerung mit Gewinn (Aber nur Privatgehalten um Kapitalertragssteuer (KES) zu entlasten, mit Holding eh keine KES)
- **Antrag vor Closing über BAFA-Plattform**
- Mindestens € 10k Beteiligung
- Startup muss zertifiziert sein (einmalig) aber hat bisher jedes einzelne Startup geschafft aus meinem Portfolio welches das wollte.

Beispiel-Rechnung

Einsatz: € 25.000

Erwerbszuschuss (15%): + € 3.750

Netto-Risiko: € 21.250

Startup BW Pre-Seed: Landeshebel

Mechanik

- **Land BW gibt 160k € für 40k € privates Kapital**
- Als Wandeldarlehen mit Discount auf Folgerunde, L-Bank
Wandelt in der Regel nicht und verschwindet vom Cap-Table
- Antrag durch das Startup, nicht durch den Angel
- Bedingung: privates Investment muss stehen

Hebel-Beispiel

Du investierst: € 10k

Co-Angels: € 30k

Privater Topf: € 40k

Startup BW (4:1): + € 160k

Runden-Volumen: € 200k

Aus € 40k werden € 200k Runway

11

KAPITEL

Startup-Begleitung

Was Angels nach dem Investment leisten

Was du als Angel erwarten (und fordern) darfst

Monatliches Update (Standart)

Standard. KPIs, Cash, Highlights, Lowlights, Ask.

Quartals-Call (Teils)

30–45 Min, Investoren-Q&A, Strategie-Diskussion.

Ad-hoc-Info (Teils)

Bei großen Ereignissen, gute wie schlechte Nachrichten.

Jahresabschluss / BWA's

Mit Lagebericht, ggf. testierte Zahlen.

Lunch Meetup

Gelegentliches gemeinsames Mittagessen mit den Gründern zum persönlichen Austausch (Angel & Pre-Seed Phase).

Feedback zuzuhören

Feedback den Gründern zu geben und Hilfe anzubieten, ob sie es annehmen ist ne andere Frage.

Was du als Angel gibst

B2B Kunden-Intros

Bei B2B-Startups sind Kunden-Intros, die richtigen Telefonate sehr wertvoll.

Talent-Intros

Erste Hires sind matchentscheidend.
Dein Netzwerk = Recruiting-Hebel.

VC-Intros

Wenn die Folgerunde naht: 2-3 warme Intros zu A-Series-VCs, die du von anderen deiner Beteiligungen kennst.

Feedback zum Report / Sparring

Jeden Monat kurze Email auf den Report mit Feedback, in deinen Kompetenzgebieten strukturierte 1:1-Calls anbieten, Fragen statt Antworten. Lösungsorientiert.

Krisen-Situationen

Wenn die Wand näher kommt:
Ruhe/Gelassenheit zeigen zum Fakt das dein Geld weg ist. Optionen aufzeigen und weiterhin erreichbar sein.

Reputation

Du als sichtbarer Angel = soziales Signal für Kunden, Talente, Investoren.

12

KAPITEL

Wie die Angel-Story endet

Exit, Geduld, Portfolio-Reminder

Der typische Zeit-Horizont



8-12 Jahre Geduld

Wer Liquidität in <5 Jahren braucht, sollte Angel Investing nicht machen. Sekundärmärkte gibt es theoretisch, praktisch sind sie für kleine Tickets nahezu nutzlos. Plane dein eingesetztes Kapital als 'weg' bis zum Exit bzw. bleibt es bei der Insolvenz.

Reminder: Portfolio-Mathematik

“Die Frage ist nicht, ob du Verlierer im Portfolio hast, sondern ob du mindestens einen wirklich großen Gewinner hast.”

- 1 20+ selektierte Investments mit $50x >$ Potenzial, sonst Power-Law nicht sicher wirksam
- 2 Reserve für Pro-Rata in Folgerunden, Gewinner immer unterstützen. Verlierer nicht mehr, aber es Menschlich gelassen nehmen: Geld ist weg.
- 3 Disziplin in Ticket-Sizing, niemals 'all-in'
- 4 Über 3-6 Jahre das Kapital investieren, nicht alles in einem 1 Jahr um diversifizierte Jahrgänge zu erwischen.

13

KAPITEL

Häufige Anfängerfehler

Was du auf keinen Fall machen solltest

Die 6 teuersten Anfängerfehler

1

Zu wenige Tickets

Nur 2-3 Investments. Power Law kann nicht wirken. → Aller mindestens 10+ planen, besser 20+

2

Zu großes Erstticket

Hälfte des Budgets in einen Deal. → Disziplin bei der Ticket-Size für genug Tickets.

3

Keine Reserve

Alles in den Erst-Ticket, keine Pro-Rata-Munition. → Kapital zum nachlegen bei Winnern reservieren.

4

Bauchgefühl statt Filter

Investiert in den charismatischen Founder, ignoriert Markt komplett. → Strukturierte Checkliste.

5

Termsheet nicht gelesen

Unterschreibt 'das Standard-CLA'. → Cap, Pro Rata, Liq Pref selbst lesen.

6

INVEST vergessen

Vergisst Antrag vor Closing. → 15% Zuschuss verschenkt.

DANKE.

Fragen, Diskussion, Kontakt

Fabian Regnery

fabian@wildschytz.com · Palatina Business Angels Rhein-Neckar e.V.