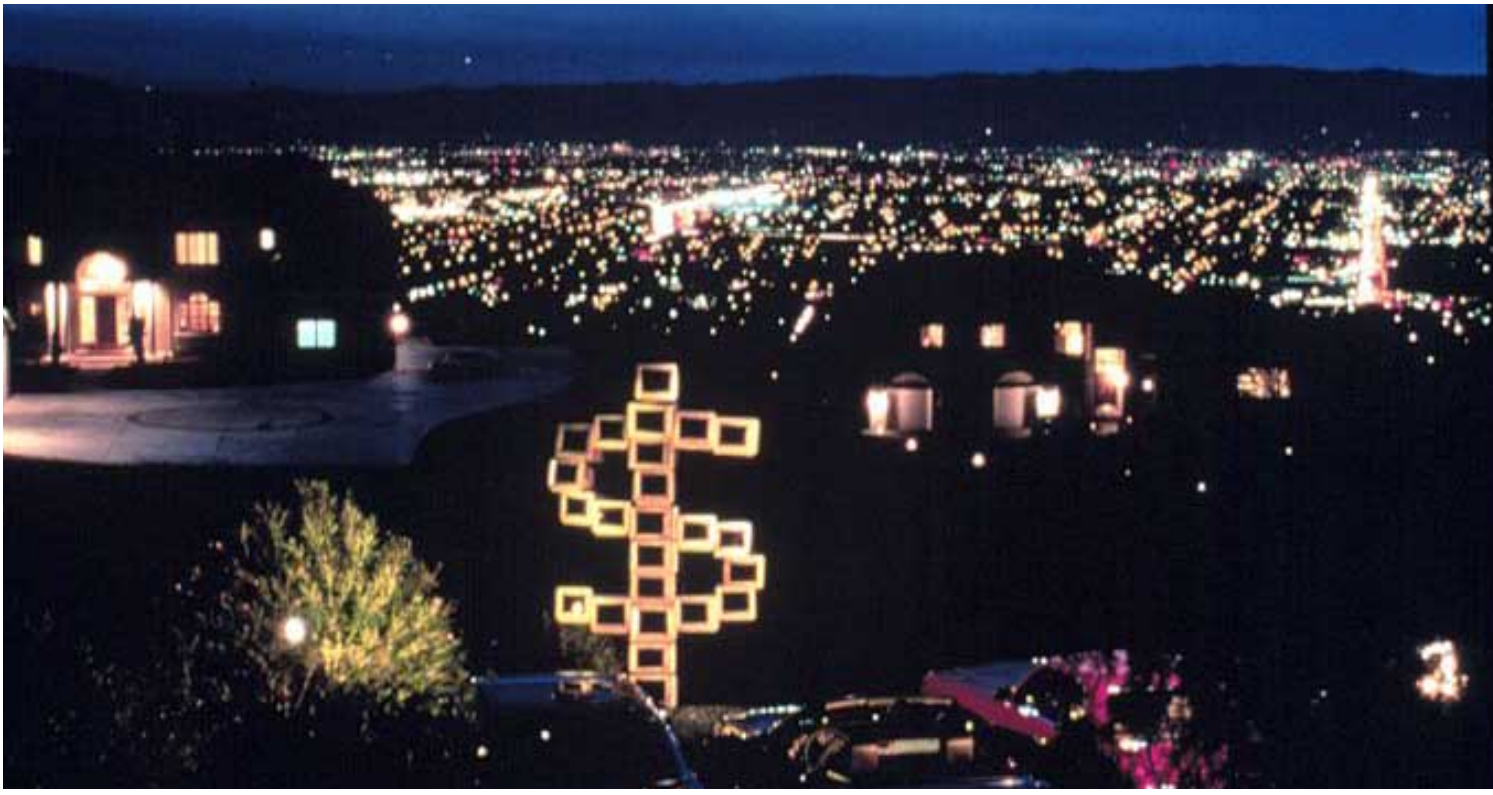

P. MENZEL / AGENTUR FOCUS

Silicon Valley bei Nacht: *Kalorienreicher Weg zum großen Geld*

SILICON VALLEY

Himmlisches Monopoly

Sie sind braungebrannt, grauhaarig und so reich, daß sie an einem Abend Millionen ausgeben. Ohne die Business Angels ist das Wirtschaftswunder im Silicon Valley kaum denkbar.

Alle im Saal wollen von Hans Severiens nur das eine: seine Visitenkarte.

Rund 300 Studenten und Möchtegern-Unternehmer sind ins Auditorium der Wirtschaftsfakultät an der Universität von Berkeley in Kalifornien gekommen, um diesen Mann kennenzulernen. Seine Visitenkarte gilt als erster Schritt in Richtung Selbständigkeit, nur zu gern würden sie diesem Mann ihre Geschäftsideen zuschicken und ihn dann am Telefon zu überzeugen versuchen. Sein Wohlwollen kann Millionen von Dollar wert sein.

Severiens gehört zur „Band of Angels“, zum Club der Engel, einem der mächtigsten Finanziers im Silicon Valley. Der gebürtige Niederländer ist der Organisator einer Gruppe von 120 Millionären, die ihr Geld in junge High-Tech-Firmen investieren. Sie nennen sich Engel, weil sie wie die Himmelsboten herabsteigen ins Valley, um Bedürftige mit Dollar zu überschütten.

Der klassische Engel ist männlich, sein Haar silbergrau, sein Teint von der kalifornischen Sonne getönt. Er lebt zurückgezogen und leise, weil er fürchtet, daß sonst alle kommen und sein Geld haben wollen. Eines rückt er aus Angst vor aufdringlichen Firmengründern nur höchst selten heraus: seine Visitenkarte. Auch Severiens muß seine Zuhörer enttäuschen.

Die Angels sind keine mildtätigen Opas, sondern High-Tech-Profis. Einst haben sie an der ersten Generation der Computerchips oder Laserdrucker getüftelt, an PC und am Internet mitgebastelt. Der Siegeszug dieser Hochtechnologien über den gesamten Globus füllte ihre Konten und Aktiendepots.

„Ein Angel hat eigentlich alles“, erklärt Severiens, der den pompös zur Schau gestellten Reichtum im Valley „fast schon obszön“ findet: „Villa, Segeljacht, Mercedes, als besondere Trophäe vielleicht eine 20 Jahre jüngere Frau.“ Aber es langweilt ihn eben, den ganzen Tag auf dem Golfplatz zu verbringen. Da ist es für den High-Tech-Veteran schon spannender, die quirligen Enkel zu fördern – Start-up-Finanzierung als elitäre Beschäftigung für reiche Rentner.

In den vier Jahren seit Gründung der „Band“ haben die Engel mit rund 48 Millionen Dollar 84 Firmen auf die Beine geholfen. In den Vereinigten Staaten ist diese Art der Anschubfinanzierung nicht nur in Kalifornien verbreitet. Laut einer Schätzung der US-Regierung geben pro Jahr rund 250 000 private Förderer etwa 20 Milliarden Dollar aus, um insgesamt 30 000 jungen Unternehmen den Start zu erleichtern. Das ist doppelt soviel Geld, wie institutionelle Anleger, etwa Banken oder Risikokapitalfirmen, in die neuen Firmen stecken.

Inzwischen finden sich die Big Spender überall nach dem Vorbild der Angels zusammen. Gemeinsam versuchen sie, pfiffige Geschäftsideen aufzuspüren, durch kollektiven Geldeinsatz soll das Absturzrisiko für den einzelnen Engel reduziert werden.

Nie wurden die Dienste der alten Jacht- und Cessna-Besitzer dringender gebraucht als derzeit: Ihre Dollar füllen eine Finanzierungslücke, die paradoxerweise entstanden ist, weil zuviel Geld in den Gründermarkt fließt.

Das Geschäft mit jungen High-Tech-Firmen hat im vergangenen Jahr derartige Traumrenditen erzielt, daß die Risikokapitalfonds, die klassischen Start-up-Helfer also, von ihren Anlegern immer mehr Geld bekommen. Vor vier Wochen erst legten die Risikofinanziers der Firma New Enterprise Associates einen Fonds in Höhe von 550 Millionen Dollar auf.

Gleichzeitig aber bleibt die Zahl der erfolgversprechenden Geschäftsideen unverändert. Also stecken die Risikokapitalfirmen einfach mehr Geld in ein einzelnes Start-up – im Durchschnitt sind es inzwi-

schen 6,8 Millionen Dollar pro Firma. „Kommen Sie bloß nicht zu uns und wollen nur eine Million“, warnte neulich ein Risikofinanzier bei einem Workshop für Firmengründer. „Wir machen nur Drei- bis Zwölf-Millionen-Dollar-Deals.“

Unter der Kapitalflut leiden jene Existenzgründer, die nur 250 000 Dollar brauchen. Solche Kleinunternehmer sind weitgehend auf sich selbst angewiesen, also belasten sie ihre Kreditkarte bis zur Sperrgrenze, gehen betteln bei Onkel, Oma und Freunden und beten ansonsten, der Himmel möge einen Engel schicken.

Doch weil die Engel so im verborgenen leben, kann der Gründer ihnen seinen Business-Plan nicht schicken – sie müssen zu ihm kommen; der Firmenchef in spe kann nur warten. „Wir investieren unser Privatvermögen nun mal lieber in Leute, die wir kennen“, erklärt Severiens.

Den späteren Firmengründer Pete Goettner kannten sie nicht. Aber der hatte während seines Studiums an einer Business School einen wichtigen Silicon-Valley-Anwalt als Dozenten gehabt, und der wiederum kannte Severiens. Von da an erklommen Goettner und seine beiden Mitgründer Stufe um Stufe die Treppe zu jenem Gründerhimmel, in dem es Dollar regnet.

Die Pforte zum Paradies bewacht Severiens. „Wir haben ihm den Business-Plan bei uns zu Hause am Küchentisch präsentiert“, erzählt Goettner. „Überall Chaos, irgendwo stand ein Kinderwagen im Weg, und Mitbewohner wuselten durch die Wohnung“, erinnert sich auch der niederländische Engelchef.

Goettners Idee, Online-Schulungen im Internet anzubieten, habe ihm gefallen, sagt Severiens. Vor allem aber fand er die beiden Unternehmer überzeugend. „Die Qualität der Leute“, so seine Erfahrung, „ist absolut entscheidend.“

G. GROPP

Risikofinanzier Severiens
„Ein Angel hat eigentlich alles“

Also leitete er Phase zwei ein. Ein paar Band-Mitglieder wurden dazugeholt, die sich aufgrund ihrer Berufserfahrung im Online-Geschäft auskennen.

Von da an wird der Weg zum großen Geld kalorienreich: Die zwei, drei Engel, die der Jungunternehmer zunächst überzeugen kann, treffen sich mit ihm mehrfach zum Lunch, prüfen, rechnen, fragen nach. Besteht der Kandidat diese „Durchleuchtung“, wie Severiens diesen Prozeß nennt, öffnen sich für den künftigen Unternehmer die Tore zum Vorhof des Himmels.

In einem Saal des eleganten Los Altos Golf & Country Club in den Hügeln über dem High-Tech-Tal treffen sich einmal im Monat, immer mittwochs, die Engel zum Abendessen. Ungefähr zwei Milliarden Dollar Privatvermögen sind da nach Schätzung von Teilnehmern versammelt.

Während die Veteranen ihr Waldpilzsüppchen löffeln, entscheiden sie über die Zukunft einer E-Commerce-Software, bei Kalbsfilet und Chardonnay denken sie über eine neue Schaltbox für Telefonzentralen nach. Und bei Schokoladenkuchen und Espresso lauschen die Engel dem Vortrag über ein elektronisches Skalpell, das die Blutgefäße schon beim Schneiden wieder verschweißt.

„Wir investieren unser Privatvermögen nun mal lieber in Leute, die wir kennen“

Vorn im Saal stehen die Gründer am Overheadprojektor und kämpfen mit großen Versprechen und bunten Charts um ihre Chance. Vor ihnen sitzen die Geldgeber und warten darauf, ein neues Erfolgsunternehmen wie den Internet-Dienst Yahoo oder den Buchversender Amazon zu entdecken. Oder sie töten mit Ignoranz und mürrischen Zwischenfragen eine scheinbar glänzende Geschäftsidee.

„Es ist absolut nervenaufreibend“, sagt Goettner, der im Sommer 1996 zum Dinner gekommen war, weil er dringend 200 000 Dollar brauchte. Aber der Abend bescherte ihm 1,25 Millionen Dollar, und die Existenz seiner Firma Digital Think war gerettet, obwohl er erst beim Dessert dran war und bis dahin „viel zuviel getrunken“ hatte.

Erst Jahre später, beim Börsengang, kommt dann der „Cash out“, die Stunde, in der klar wird, ob die Entscheidung für den Engel richtig war. Bisher, berichtet Severiens stolz, hätten die Band-Mitglieder dabei gut verdient: über 29 Prozent Rendite pro Jahr.

Für Oberengel Hans Severiens ist ein ordentlicher Profit selbstverständlich: „Wir machen das schließlich nicht, um unser Geld aus dem Fenster zu werfen.“

RAFAELA VON BREDOW