

«Der ideale Business Angel ist selbst ein Firmengründer»

Viele Jungunternehmer hätten vor allem die **Technologie und zu wenig den Markt und die Kunden** im Fokus. Zehn Fragen an Carole

Ackermann, die Präsidentin des Vereins Business Angels Schweiz.

1 SIE SIND CEO *des Medtech-Startups Metrics. Muss ein Business Angel eine solche Praxiserfahrung mitbringen?*

Es ist einfacher, ein Gebiet zu beurteilen, auf dem man selber gearbeitet hat. Ratschläge an Jungunternehmer sind glaubwürdiger von Personen, die ähnliche Situationen zu meistern hatten. Der ideale Business Angel hat ein oder mehrere Firmen erfolgreich aufgebaut, besitzt ein klares Investitionsprofil sowie ein Netzwerk in dieser Branche.

2 WELCHES SIND DIE *häufigsten Fehler von Firmengründern?*

Oft fokussieren sich Startups auf die Technologie. Sie vergessen eine professionelle Marktanalyse oder haben keine Vorstellung der Kunden. Einige Startups sind in der Finanzplanung zu ambitiös, Investitionen sind mit zu kleinen Summen kalkuliert oder der Zeitplan ist unrealistisch. Viele verpassen es, ein gutes Team zusammenzustellen.

3 WIE BEKOMMEN SIE *Ihre CEO-Posten und den Lehrauftrag an der Hochschule St. Gallen unter einen Hut?*

Ich schöpfe meine Energie daraus, viele spannende Aufgaben parallel zu machen. Die Arbeit mit den Studenten ist bereichernd, da diese die praktischen Einblicke in meinen Ausführungen schätzen.

4 WELCHES IST DAS *wichtigste Erfolgsrezept für eine gelungene Firmengründung?*

Eine Idee in ein Produkt oder eine Dienstleistung umzusetzen und ein Team zu formieren, das mit aller Energie an der Verwirklichung dieser Vision arbeitet.

5 WARUM GRÜNDEN FRAUEN *in der Schweiz nicht mehr Unternehmen?*

Vermutlich sind die Rahmenbedingungen für Frauen noch nicht optimal. Ich kenne aber einige erfolgreiche Gründerinnen und bin überzeugt, dass die Selbstständigkeit eine gute Möglichkeit ist, Beruf und Familie zu vereinbaren.

6 SEHEN SIE SICH *lieber auf der Seite des Investors oder als Unternehmerin?*

Ich bin froh, beide spannenden Aufgaben wahrnehmen zu dürfen. Als Business Angel sind die Rollen nahe beieinander. Man muss als Unternehmer handeln – auch wenn man nur Investor ist. Man kümmert sich und kämpft um die Sache, aus einem Verantwortungsgefühl heraus, das weit über das finanzielle Engagement hinausgeht.

7 WAS HABEN SIE SICH *für Ihre Amtszeit als Präsidentin des Vereins Business Angels Schweiz (BAS) vorgenommen?*

Wir im Vorstand haben uns vorgenommen, Mehrwert für unsere Mitglieder zu schaffen, indem wir noch sorgfältiger Startups auswählen und gezielt neue, für uns interessante Business Angels aktiv ansprechen. Auch die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen wird aufgenommen.

8 WO HAPERT ES IN DER *Schweizer Jungunternehmenszene am meisten?*

Die Finanzierung von guten Ideen ist nicht einfach und braucht Zeit. Oft steht die Technologie im Mittelpunkt, und der Markt und die Kundenbedürfnisse werden zu wenig beachtet.

9 SIE LEGEN EINEN FOKUS *auf die Medizinal- und Umweltbranche. Warum?*

Den Medizinalbereich habe ich im Berufsleben kennen und schätzen gelernt. Mich begeistern die spannenden Forschungsgebiete und die Tatsache, dass Innovationen sich nicht nur finanziell auszahlen, sondern auch dem Menschen zugute kommen.

10 WELCHEN TIPP GEBEN *Sie jungen Unternehmern, die an die Spitze wollen?*

Es ist wichtig, sich selber zu kennen und zu wissen, was man gerne macht und worin man gut ist. Ebenso wichtig sind Ausdauer, ein gesundes Mass an Frustrationstoleranz und der Glaube an sich selbst. ABL



Bild: Anne Morgenstern

Zur Person

Carole Ackermann (40) ist seit September Präsidentin des Vereins Business Angels Schweiz (BAS). Sie ist CEO des Medtech-Startups Ophatometrics und der privaten Beteiligungsgesellschaft Diamondscull. Ackermann ist zudem Dozentin an der Universität St. Gallen.