

## Eine der entscheidenden Fragen, vor der angehende Unternehmerinnen und Unternehmer stehen, lautet: "Wer sind die Investor\*innen, die meinem Startup Flügel verleihen können?"

In diesem ausführlichen Artikel werfen wir einen umfassenden Blick auf die unterschiedlichen Arten von Investoren und beleuchten zu jeder Kategorie ein praxisnahes Beispiel.



### 1. Business Angels: Die Himmelsboten für Startups

Wer sind sie? Business Angels sind oft erfahrene Unternehmer oder Führungskräfte, die nicht nur Kapital, sondern auch ihre Erfahrung und Kontakte in das Startup einbringen.

*Beispiel: Ein prominenter Business Angel ist Peter Thiel, Mitbegründer von PayPal. Thiel hat nicht nur sein eigenes Unternehmen gegründet, sondern investiert auch aktiv in vielversprechende Startups. Seine Beteiligung reicht von sozialen Plattformen bis hin zu innovativen Technologieunternehmen.*

### 2. Venture Capitalists (VCs): Die Kapitalpioniere

Wer sind sie? Venture Capitalists sind professionelle Investmentfirmen, die in Startups mit hohem Wachstumspotenzial investieren.

*Beispiel: Sequoia Capital ist ein bekanntes VC-Unternehmen, das in viele erfolgreiche Startups investiert hat, darunter Apple, Google, WhatsApp und Airbnb. Ihre breite Expertise erstreckt sich über verschiedene Branchen, was zeigt, dass sie nicht nur Kapital, sondern auch strategische Unterstützung bieten.*

### 3. Corporate Venture Capital (CVC): Die Brücke zwischen Konzernen und Startups

Wer sind sie? Corporate Venture Capital (CVC) bezieht sich auf Investments von großen Unternehmen in externe Startups.

*Beispiel: Intel Capital ist das CVC-Zweig von Intel und investiert in innovative Technologien, die das Geschäft von Intel ergänzen. Durch diese Investitionen können Startups von der branchenspezifischen Expertise und den Ressourcen des Mutterkonzerns profitieren.*

### 4. Crowdfunding: Die Macht der Massenfinanzierung

Wer sind sie? Bei Crowdfunding investieren viele kleine Investoren, auch die „Crowd“ genannt, oft über spezielle Plattformen, Geld in ein Startup.

*Beispiel: Kickstarter ist eine der bekanntesten Crowdfunding-Plattformen. Hier haben zahlreiche Startups ihre Anfänge gefunden, indem sie durch eine breite Unterstützung aus der Community Kapital für ihre Projekte gesammelt haben.*

### 5. Family Offices: Der diskrete Geldgeber

Wer sind sie? Family Offices sind private Einheiten, die das Vermögen wohlhabender Familien verwalten und oft auch in Startups investieren.

*Beispiel: Das Risikokapital-Unternehmen von Bill Gates, der Gates Foundation, fungiert als eine Art Family Office und investiert in verschiedene soziale Unternehmen und Technologien. Die Stiftung verfolgt dabei nicht nur finanzielle Gewinne, sondern auch soziale Ziele.*

### 6. Private Equity: Die Unternehmensverbesserer

Wer sind sie? Private-Equity-Firmen investieren in Unternehmen, die bereits etabliert sind, und helfen ihnen, zu wachsen oder sich zu restrukturieren.

*Beispiel: Die Carlyle Group ist eine der weltweit größten Private-Equity-Firmen. Sie hat in eine Vielzahl von Branchen investiert, darunter Luft- und Raumfahrt, Energie, Gesundheitswesen und Technologie.*

## Vor- und Nachteile sowie typische Reifegradzeitpunkte der Investitionen findest du in der folgenden Tabelle

Investorenart	Vorteile	Nachteile	Typischer Reifegradzeitpunkt der Investition
<b>Business Angels</b>	Erfahrung, Netzwerk, Individuelle Unterstützung	Begrenzte finanzielle Mittel im Vergleich zu VC	Frühphase bis Seed-Runde
<b>Venture Capitalists (VCs)</b>	Große Finanzmittel, Branchenexpertise, Netzwerk	Hohe Anforderungen, Einflussnahme auf Entscheidungen	Frühphase bis Wachstumsphase
<b>Corporate Venture Capital (CVC)</b>	Ressourcen des Mutterkonzerns, Strategische Partnerschaften	Mögliche Abhängigkeit vom Mutterunternehmen, Begrenzte Unabhängigkeit	Frühphase bis Wachstumsphase
<b>Crowdfunding</b>	Breite Unterstützung, Marktvalidierung, Geringer Einfluss auf Unternehmensentscheidungen	Begrenzte Kapitalaufnahme, Hoher Aufwand für Kampagnenführung	Frühphase bis Seed-Runde
<b>Family Offices</b>	Langfristige Perspektive, Geringer Einfluss auf operative Entscheidungen	Begrenzte Transparenz, Möglicher Mangel an Branchenexpertise	Frühphase bis Wachstumsphase
<b>Private Equity</b>	Große Finanzmittel, Erfahrung in der Unternehmensführung	Fokus auf etablierte Unternehmen, weniger auf Startups, Höhere Kontrolle und Einflussnahme auf das Unternehmen	Spätere Wachstumsphase bis Reifephase

## Schlussgedanken: Die Auswahl weise treffen

Die Entscheidung, welcher Investor am besten zu einem Startup passt, ist entscheidend. Die Beispiele oben zeigen, dass die Wahl eines Investors nicht nur von der Finanzierung, sondern auch von der Expertise, den Ressourcen und den Zielen des Investors abhängt. Ein kluges und gut abgewogenes Investment kann den entscheidenden Unterschied für den Weg zum Erfolg machen. Bei der Suche nach Unterstützung für dein Startup ist es daher wichtig, die verschiedenen Arten von Investoren sorgfältig zu prüfen und denjenigen zu wählen, der nicht nur Kapital, sondern auch Mehrwert für dein Unternehmen bringt.



Nun kennst du das kleine ABC der Investor\*innen.

Schau dir auch unsere anderen Blogbeiträge an. Investor\*innen benötigen Informationen über dein Gründungsvorhaben. Erstelle einen [One-Pager](#) oder ein [Pitch Deck!](#)