

PRESSEMITTEILUNG

Internet-StartUps: Auswahl des richtigen Business Angels maßgeblich für erfolgreiche Unternehmensgründung

Dwight Cribb Personalberatung: Wem jetzt eine erfolgreiche Unternehmensgründung gelingt, ist für den Aufschwung bestens aufgestellt / Gründer und Business Angels müssen ihre Erwartungen klar definieren

Hamburg, 25. Juni 2009 – Die Auswahl des richtigen Business Angels kann von existenzieller Bedeutung für den Erfolg einer Unternehmensgründung sein. Darauf weist jetzt Dwight Cribb, Gründer und Inhaber der gleichnamigen Personalberatung, hin. Über die Bewertung der Finanzierungskonditionen hinaus sollten sich Gründerteams vor allem die Frage stellen, ob der zukünftige Partner das StartUp auch mit seinen Erfahrungen, analytischen Fähigkeiten und seinem Netzwerk nach vorn bringen kann. Dabei sind grundsätzlich beide Seiten gut beraten, ihre Erwartungen im Hinblick auf das Engagement des Business Angels offen zu kommunizieren, bevor es zu einer Vereinbarung kommt.

Trotz der Wirtschaftsflaute sollten sich Gründerteams in der Internet-Wirtschaft nicht davon abhalten lassen, ihr StartUp an dem Markt zu bringen, wenn ein überzeugendes Geschäftsmodell zugrunde liegt. „In der Krise entstehen die besten Konzepte“, sagt Dwight J. Cribb, Inhaber und Gründer der Dwight Cribb Personalberatung. „Unternehmer, die ihre Company jetzt erfolgreich an den Start bringen, profitieren am meisten, wenn der Aufschwung kommt.“ Kapital ist für Konzepte mit überzeugenden Monetarisierungsstrategien unabhängig von den schwierigen Finanzmärkten auf privater Seite noch immer gut zu bekommen.

Business Angels haben nach Familie, Freunden und Bekannten eine zentrale Rolle bei der Finanzierung der Startphase übernommen, während sich Venture Capital-Geber aus diesem Bereich weitgehend zurückgezogen haben. Das ist für viele Gründer von Vorteil, denn Business Angels bieten häufig bessere Konditionen. Auch können Name und Reputation des Business Angels eine große Rolle spielen, wenn es darum geht, Türen zu öffnen. Streut dieser sein Kapital in der Hoffnung auf einen Volltreffer nach dem Motto „Spray and Pray“ an eine Vielzahl von Gründungsprojekten gleichzeitig, entsteht allerdings ein für die jeweiligen Unternehmen wenig nützlicher Gesamteindruck. In diesen Fällen ist eine intensive Auseinandersetzung mit dem einzelnen StartUp und seinem Gründungsteam kaum zu erwarten.

Für Rückfragen:

Frank Plümer
plümer)communications
Tel. 040 / 35 70 13 50
E-Mail: fp@pluemercommunications.de