

Geschäften mit gebündeltem Wissen

Owl Business Angels Unter diesem Namen hat ein ganzer EMBA-Jahrgang der Uni Zürich ein Startup gegründet. Mit Risiko und Erfolg.

SUSANNE WAGNER

Der Klassengeist des Executive-MBA-Lehrgangs 2014 bis 2016 war aussergewöhnlich gut. So gut, dass daraus eine Businessidee entstand. Doch der Reihe nach: Im Rahmen des EMBA-Lehrgangs der Universität Zürich mit Schwerpunkt internationales Management verbrachten 27 Studenten im Sommer 2015 eine Woche an der Yale University im US-Bundesstaat Connecticut.

Tageslichttaugliche Schnapsidee

An einem Abend im Juni sassen die EMBA-Studenten in einer Bar, die eine Eule im Namen trug. So genau weiss man das nicht mehr, denn die Nacht war lang und der Geselligkeitsfaktor hoch. Bei Whisky und Zigarren sinnierten die jungen Männer und Frauen darüber, wie es wäre, ein Unternehmen zu gründen, das Startups in der Schweiz unterstützt. So würde man auch den Kontakt zueinander pflegen und etwas vom tollen Klassengeist aufrechterhalten können.

«Owl Business Angels wurde sozusagen aus einer Schnapsidee gegründet», erinnert sich die Wirtschaftsinformatikerin und Geschäftsführerin Leona Tschertner. Die Idee erwies sich auch als tageslichttauglich: Das Unternehmen sollte Startups unterstützen und dabei fachlichen und finanziellen Input liefern. Jede und jeder der Studenten würde neben dem akademischen Know-how des EMBA auch das spezifische Wissen des eigenen bisherigen Berufslebens einbringen.

Denn blutjung waren die Studierenden nicht mehr. Sie verfügten bereits über Berufserfahrung in den Bereichen Medizin, Maschinenbau, Erwachsenenbildung, Finanzen, Informatik und Konsumgüter.

«Wir hatten noch ein Jahr Studium vor uns. Es gab grosse Diskussionen über die Gesellschaftsform», so Leona Tschertner. Sie entschieden sich für eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Die Gründung brachte viel administrative Arbeit mit sich. Ein knappes Jahr nach der Sommernacht in Yale war die Gründung des Unternehmens mit dem Eintrag ins Handelsregister besiegelt. Der Name der Bar stand Pate für den Firmennamen: Owl Business Angels.

Von 27 Studierenden des Jahrgangs liessen sich 17 als Gesellschafter eintragen – 13 Männer und vier Frauen. Jede und jeder davon brachte 10 000 Franken ein. Dann hiess es, auf Startup-Suche zu gehen. Denn die Idee hinter Owl Business



EMBA Digital Leadership: Der erste startete im Februar unter der Leitung von Sunnie Groeneveld und Manuel Nappo.

Angels ist, Jungunternehmer zu finden, bei denen es sich lohnt, sie zu unterstützen. Leona Tschertner: «Es geht uns darum, Startups in den Branchen, Märkten und Segmenten zu finden, von denen wir etwas verstehen.»

Gesucht wird nicht nur im eigenen Bekanntenkreis, sondern auch durch Institutionen wie das Swiss Venturelab, den Startup Campus oder an Events. «Wir investieren tendenziell eher in kleinere Startups, die am Anfang stehen», sagt Leona Tschertner. Nach welchen Kriterien wählte sie aus? «Die Unternehmer und die Investoren sollten daran glauben, dass das Produkt für den europäischen Markt einzigartig und der Businessplan realistisch ist», so die Geschäftsführerin.

Alle können ihre eigenen Vorschläge einbringen, die dem Plenum standhalten müssen. Die Entscheide fällen alle Gesellschafter von Owl Business Angels gemeinsam als Mehrheitsentscheide. Die Vorschläge von Tschertner selbst kamen bisher noch nicht in die Kränze: In einem Fall erschien die Vermarktung zu unprofessionell und man entschied sich, nicht einzusteigen.

Beim Medtech-Startup Piavita, Rang acht des Swiss Startup Awards 2019, gelang die Zusage. Das Unternehmen produziert Sensoren, mit denen bei Pferden stressfrei die Vitalfunktionen untersucht



Die Vermittlerin

Name: Leona Tschertner
Alter: 35
Wohnort: Ebertswil
Funktion: Geschäftsführerin Owl Business Angels; Consulting Director DACH und CEE, SAP Customer Experience
Zivilstand: verheiratet
Ausbildung: EMBA an der Universität Zürich, Studium Wirtschaftsinformatik Berufsakademie Mannheim

Das Unternehmen Die Owl Business Angels GmbH hat sich zum Ziel gesetzt, in attraktive ausserbörsliche Jungunternehmen zu investieren. Dabei helfen das Know-how und die Erfahrung der Gründer. Owl Business Angels umfasst 17 Gesellschafter. Leona Tschertner, Yves von Ballmoos, Michel Roserens und Marcel Rohrer gehören zur Geschäftsleitung.

werden können. «Da haben wir sogar nachinvestiert», so Tschertner. Oder das Beispiel ZippSAFE, das ein intelligentes Garderobensystem entwickelt hat, mit dem Kunden in Einkaufszentren ihre dicken Jacken aufhängen können. Das Startup LS Instruments stellt Messgeräte für Nanopartikel her.

Wenn ein Unternehmen den Zuschlag erhält, steigen die betreffenden Personen von Owl Business Angels in das Board ein, um Erfahrungen zu sammeln und den eigenen Erfahrungsschatz weiterzugeben. Meistens setzt sich eine Gruppe von zwei bis drei Gesellschaftern mit einem Startup auseinander. Diese Jungunternehmen stellen sich einmal im Jahr wenn möglich vor der ganzen Gesellschaft an der Generalversammlung in einem Pitch vor.

Vier Jahre nach der Gründung haben die Owl Business Angels bereits ihr ganzes Kapital ausgegeben. Allenfalls werden sie zu einem späteren Zeitpunkt das Eigenkapital erhöhen und neu einschiessen. Erst falls eines der Startups verkauft wird, wird das Kapital zurückfliessen – das war bisher noch nicht der Fall. Leona Tschertner freut sich, dass alle Startups, in die sie investiert haben, bis heute noch am Leben sind: «Wir hatten kein schlechtes Händchen.»

Neben dem Engagement bei Owl Business Angels sind alle Gesellschafter, die im Alter zwischen 35 und Mitte 50 sind, noch anderweitig beschäftigt. Zur Geschäftsleitung gehören auch der Betriebsökonom

DIE STARTUPS

Ein weites Feld von Branchen

Im Vordergrund stehen Private-Equity-Unternehmen aus der Schweiz und ganz Europa:

Piavita ist ein Medizintechnologie-Startup mit dem Ziel, die Veterinärindustrie und das Gesundheitswesen bei Tieren zu revolutionieren.

LS Instruments produziert präzise Analyseinstrumente für die Industrie und die akademische Welt.

ZippSAFE hat ein neuartiges, selbstbedientes Garderoben- und Service-system mit Alarmsystem entwickelt.

Get Local ermöglicht es, online Aktivitäten in Zürich zu buchen, um die Stadt aus Sicht der Einheimischen kennenzulernen.

Qaveman stellt in der Schweiz Hautpflegeprodukte für Männer mit natürlichen Inhaltsstoffen her.

Impulzity steht für ein Leadership-System für Menschen und Organisationen durch individuelles Empowerment.

Yves von Ballmoos, Michel Roserens und Marcel Rohrer. Die 35-jährige Leona Tschertner absolvierte 2007 ihr Diplom als Wirtschaftsinformatikerin in Deutschland und war im Bereich Customer-Relationship-Management für SAP in Deutschland tätig. 2012 wechselte sie wegen ihres Ehemanns zu SAP Schweiz.

Heute führt sie als Managerin und Teamleiterin vierzig Mitarbeitende in der Schweiz, Deutschland, Österreich und Osteuropa. Das EMBA an der Universität Zürich begann sie 2014, weil sie sich beruflich weiterentwickeln wollte. «Ich habe eine Weiterbildung gesucht in der Hoffnung, etwas über die Schweiz zu lernen und ein lokales Netzwerk aufzubauen», sagt Leona Tschertner, die im Sommer ihre erste Tochter zu Welt gebracht hat. Durch die Case Studies mit Schweizer Unternehmen war es ihr möglich, einen zweiten Netzwerkreis aufzubauen. Dies ist ihr gelungen und hilft ihr auch bei ihrem Engagement für die Owl Business Angels.