



GründerZeiten 28

Start-ups: Finanzierung und Wagniskapital



05/2019 Start-ups: Finanzierung und Wagniskapital

Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften, Beteiligungen und Know-how: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt Tech- und Life-Science-Start-ups, damit aus vielversprechenden Ideen erfolgreiche Unternehmen werden.

In Deutschland gibt es ein umfangreiches und kapitalkräftiges Angebot an Finanzierungsinstrumenten, die sich eng an den Bedürfnissen von innovativen Start-ups orientieren. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), das vom BMWi verwaltete ERP-Sondervermögen, die Bundesländer und ihre Bürgschaftsbanken, private Kapitalgeber wie Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften unterstützen Start-ups in allen unternehmerischen Entwicklungsphasen.

Start-ups: innovativ und wachstumsstark

Der Bundesverband Deutsche Startups e.V. definiert Start-ups als Unternehmen, die

- jünger als zehn Jahre sind und
- in ihren Produkten/Dienstleistungen, Geschäftsmodellen und/oder Technologien
- ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum aufweisen bzw. anstreben.

Start-ups gründen bevorzugt in den Bereichen Internet, Technologie (z. B. BioTech), E-Commerce, Kreativwirtschaft u. a. Die 1.550 vom Deutschen Start-up Monitor befragten Start-ups beschäftigen durchschnittlich 12,3 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter*. Das sind im Durchschnitt 1,4 Mitarbeiter mehr als in 2017. Hinzu kommen die Arbeitsplätze der zwei bis drei Gründer. Zugleich sind die heutigen Start-ups die Hidden Champions von morgen: Mittelständische Unternehmen, die mit ihren innovativen Produkten und Diensten auf internationalen Märkten führend sind.

Finanzierung sichert Unternehmensstart und -wachstum

Start-ups benötigen für Gründung, Wachstum und Internationalisierung eine geeignete und zuverlässige Finanzierung. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie stellt daher neben den bewährten Förderdarlehen und Bürgschaften – als Ersatz banküblicher Sicherheiten – spezielle Finanzierungsinstrumente für innovative und technologieorientierte Gründer zur Verfügung. Der Grund dafür liegt nicht zuletzt darin, dass die „klassische“ Gründungsförderung über Bankdarlehen für Start-ups eine eher untergeordnete Rolle spielt – insbesondere in der Pre-Seed- und Seed-Phase.

* Hinweis der Redaktion: Aus Platzgründen verwenden wir bei zweigeschlechtlichen Substantiven in der Regel nur die männliche Form.

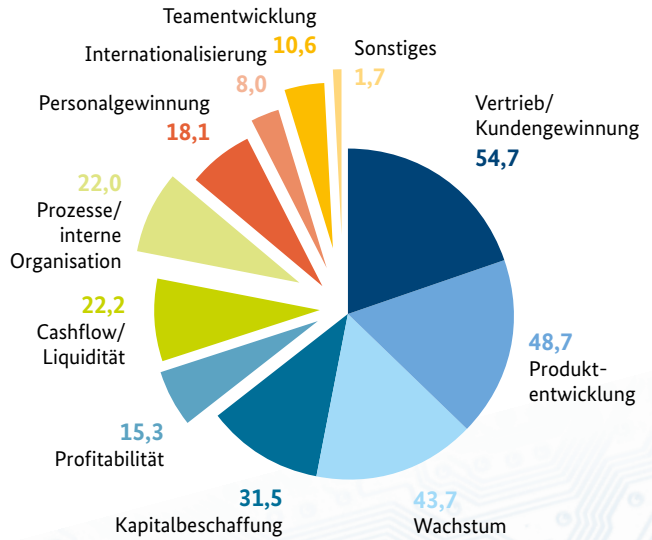
Das ist insofern nachvollziehbar, als Banken und Sparkassen innovative Geschäftsmodelle und deren Marktpotenzial aufgrund des technischen Neuheitsgrads oft nur schwer einschätzen können.

Hinzu kommt der meist hohe Kapitalbedarf bei in der Regel fehlenden Sicherheiten. Und nicht zuletzt kann es gerade bei technologie- oder Life-Science-basierten Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen aufgrund der notwendigen Entwicklungsarbeiten bis zu mehreren Jahren dauern, bis das Produkt oder Verfahren die notwendige Marktreife besitzt und das Unternehmen schwarze Zahlen schreiben kann.

Das Bundeswirtschaftsministerium fördert innovative Start-ups daher durch passgenaue Förderinstrumente und unterstützt damit:

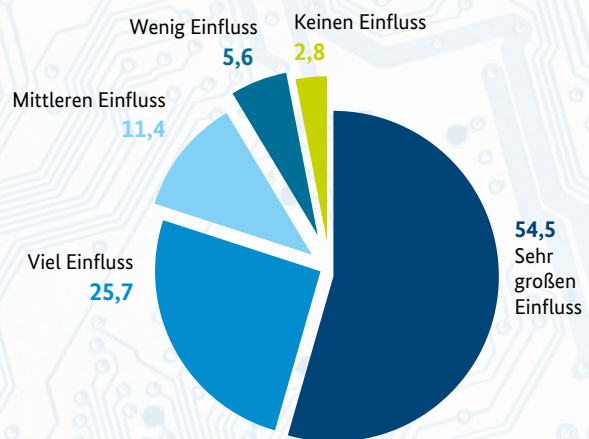
- die Ausarbeitung von Businessplänen
- zusätzliche Forschungs- und Entwicklungsarbeiten, um Produkt oder Dienstleistung an den Markt anzupassen
- die Entwicklung von Produkten bis zur Serienreife
- Investitionen in die technische Ausstattung des Unternehmens, um den Markteintritt zu realisieren
- Marketing und Vertriebsaufbau
- den internationalen Markteintritt

Aktuelle Herausforderungen für Start-ups (Angaben in Prozent/Mehrfachantworten möglich)



n-Wert = 1.206
Quelle: KPMG/Bundesverband Deutsche Startups e.V.:
Deutscher Startup Monitor 2018

Einfluss der Digitalisierung auf das Geschäftsmodell (Angaben in Prozent/Mehrfachantworten möglich)



n-Wert = 1.386
Quelle: KPMG/Bundesverband Deutsche Startups e.V.:
Deutscher Startup Monitor 2018

Förderangebote für Start-ups

Finanzielle Hilfen

- Nicht rückzahlbare Zuschüsse
- Beteiligungen
- Förderdarlehen
- Bürgschaften

Know-how

- Beratung
- Wettbewerbe
- Initiativen

Finanzierungsrunden nach Phasen



Die Förder- und Finanzierungsinstrumente des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und des ERP-Sondervermögens orientieren sich an den ersten drei Entwicklungsphasen, die für innovative Start-ups typisch sind.

Die Pre-Seed-, Seed- und Growth-Phase stammen aus dem Vokabular der Venture-Capital-Finanzierung und bezeichnen die Entwicklungsphasen von Start-ups.

Pre-Seed beschreibt den Zeitraum vor der Gründung. In dieser Phase formiert sich das Gründungsteam. Gründungsinteressierte tun sich zusammen bzw. suchen Mitstreiter, um alle notwendigen Kompetenzen abzudecken. Das Geschäftsmodell wird entwickelt. Die Produktskizze wird weitergeführt, ggf. schon bis zum Prototyp. Das Gründungsteam schreibt seinen Businessplan oder Business Canvas, klärt die weitere Finanzierung und nimmt Kontakte zu potenziellen Kapitalgebern auf. Pilotkunden, Vertriebs- und Kooperationspartner sowie Mitarbeiter, die für die weitere Produktentwicklung notwendig sind, werden akquiriert.

Der Kapitalbedarf variiert je nach Produkt. Für forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die zudem mit der Herstellung eines Prototyps verbunden sind, ist der Finanzierungsbedarf vergleichsweise hoch. Für die Pre-Seed-Phase stehen öffentliche Förderprogramme zur Verfügung.

Seed-Phase: Das Unternehmen wird gegründet, weitere Detailanpassungen werden idealerweise in Abstimmung mit potenziellen Auftraggebern am Produkt vorgenommen. Der Businessplan wird fortlaufend angepasst, je nach Wachstumsdynamik müssen Kontakte zu Kapitalgebern für die nächste Finanzierungsrunde aufgenommen werden. Mitarbeiter werden eingestellt. Erste Schritte zur Einführung des Produkts auf dem Markt – national sowie ggf. auch international – werden unternommen. Marketing und Vertrieb müssen ausgebaut werden.

In dieser Phase fallen Kosten für die Gründung des Unternehmens und die damit verbundenen Beratungsleistungen an. Vor allem aber müssen weitere Aufwände für die Weiterentwicklung des Produkts und das Marketing finanziert werden. Neben öffentlichen Fördermitteln stehen Business Angels mit Kapital und Know-how zur Verfügung. Ergänzend dazu kann auch Crowdfunding in Frage kommen.

Growth-Phase: Das Unternehmen weitet seine Produktion und vor allem seinen Vertrieb weiter aus. Weitere Mitarbeiter werden eingestellt. Der Zugang zu internationalen Märkten gewinnt an Bedeutung. Zusätzliche Kapitalgeber kommen an Bord. Die Umsätze steigen, dennoch werden in der Regel noch keine Gewinne erzielt. In dieser Entwicklungsphase sollte das Start-up allerdings zumindest den Break Even Point erreichen. Der Investitionsbedarf in dieser Phase konzentriert sich auf den Ausbau des Vertriebs und die Weiterentwicklung der Produkte. Die Finanzierung erfolgt durch Business Angels oder VC-Unternehmen und kann durch eine öffentliche Förderung flankiert werden.

Die Bezeichnung der Phasen ist nicht „in Stein gemeißelt“. Mitunter ist auch die Rede von Early Stage, unter deren Dach die Pre-Seed- und Seed-Phase zusammengefasst sind. Die Growth-Phase kann auch als Expansion Stage oder Wachstums-Phase bezeichnet werden. Jede einzelne Phase ist von unterschiedlicher Dauer und beträgt je nach unternehmerischer Entwicklungsgeschwindigkeit einige Monate bis einige Jahre.



» Die meisten Anreize für eine unternehmerische Betätigung erfolgen, wenn die wirtschaftspolitischen Maßnahmen darauf ausgerichtet werden, das allgemeine unternehmerische Umfeld zu verbessern. Auch lassen sich insgesamt mehr positive Effekte erzielen,

wenn die Potenziale des Mittelstands, zu dem auch die jungen innovativen Unternehmen zählen, für die gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung hervorgehoben und nicht vorrangig Nachteile ausgeglichen werden. Wichtig ist daher eine verlässliche rahmenorientierte Politik, die sowohl dem Mittelstand insgesamt als auch den Start-ups Planungssicherheit gibt, damit sie sich auf das unternehmerische Kerngeschäft konzentrieren und damit ihre Potenziale bestmöglich verwirklichen können.

Prof. Dr. Friederike Welter, Vorsitzende des EXIST-Sachverständigenbeirats und Präsidentin des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Pre-Seed-Phase: Gründungsvorbereitung finanzieren

Jedes Start-up beginnt mit einer guten Idee. Die spannende Frage ist: Wie lässt sich aus der Idee ein erfolgversprechendes Geschäftsmodell entwickeln? Was braucht es, um die Idee zu realisieren?

Der zeitliche und finanzielle Aufwand für innovative technologieorientierte Start-ups ist groß und kann von einigen Monaten bis zu mehreren Jahren betragen. Entsprechend hoch sind die Kosten für den eigenen Lebensunterhalt, für Mitarbeiter, Beratung, technisches Equipment und Material. Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt Start-ups während der Pre-Seed-Phase daher mit Zuschüssen und Know-how.

Sowohl das Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ als auch der „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ spielen dabei eine herausragende Rolle.

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

EXIST richtet sich an (ehemalige) Hochschulabsolventen, wissenschaftliche Mitarbeiter und an Studierende, die im Rahmen ihres Studiums oder ihrer Promotion eine vielversprechende Idee entwickelt haben. Aus dieser Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell mit einem marktfähigen Produkt zu entwickeln – dabei hilft EXIST.

Für technologie- und wissensbasierte Gründungen: EXIST-Gründerstipendium

Darauf kommt es bei EXIST an: Dem Geschäftsmodell muss eine innovative technologieorientierte oder wissensbasierte Idee zugrunde liegen. Das muss aus dem Antrag deutlich hervorgehen, der über die Hochschule oder Forschungseinrichtung beim Projektträger Jülich gestellt wird. „Neben der Innovation und der nötigen wissenschaftlich-technischen Kompetenz spielen aber auch betriebswirtschaftliche und unternehmerische



Kenntnisse im Team eine wichtige Rolle“, betont Dietrich Hoffmann, Fachbereichsleiter Unternehmensgründung beim Projektträger Jülich. Daher müsse das Gründerteam im Antrag darlegen, ob und inwiefern es diesen Kompetenzbereich abdeckt. „Ein häufiger Fehler ist eine zu flüchtige Wettbewerbsanalyse“, betont Dietrich Hoffmann und ergänzt: „Insbesondere mögliche Angebote von Konkurrenten müssen berücksichtigt werden, um sich deutlich von ihnen abzugrenzen, denn ohne ausreichende Alleinstellungsmerkmale und einen klaren Kundennutzen sind EXIST-Anträge nicht förderfähig.“

Wer ein EXIST-Gründerstipendium erhält, hat zwölf Monate Zeit, sich voll und ganz auf seine Gründungsvorbereitungen zu konzentrieren. Dabei leistet EXIST nicht nur einen Zuschuss zur Sicherung des Lebensunterhaltes, sondern bietet auch ein Budget für Sachausgaben und Coachingleistungen. Überhaupt spielen Know-how und Vernetzung eine entscheidende Rolle bei EXIST. Dafür sorgen die Gründungsnetzwerke der Hochschulen, die den Gründungsteams nicht nur Räumlichkeiten anbieten, sondern auch mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Weitere Informationen: www.exist.de

Für forschungsbasierte Gründungen: EXIST-Forschungstransfer

Um anspruchsvolle und innovative Forschungsergebnisse zu marktfähigen Produkten oder Verfahren weiterzuentwickeln und auf den Markt zu bringen, braucht es Zeit und Geld. Genaue gesagt geht es um mehrere Jahre und um ein- bis zweistellige Millionen-Euro-Beträge. Dennoch kann es sich in vielerlei Hinsicht lohnen, als Wissenschaftler eine „Karriere“ als Unternehmer zu wagen. Hilfestellung bietet dabei EXIST-Forschungstransfer. Die umfangreiche Förderung unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. „Das Ziel von EXIST-Forschungstransfer ist, wissenschaftliche Ergebnisse in technische Produkte und Verfahren zu überführen, die darauf basierende Geschäftsidee zu einem

» EXIST-Gründerstipendium hat maßgeblich dazu beigetragen, dass sich unser Unternehmen gut entwickelt hat. EXIST hat uns den Rücken frei gehalten und den Frei- raum geboten, um in Ruhe einen Prototyp zu entwickeln. Darüber hinaus hatten wir dadurch ausreichend Zeit, immer wieder Details zu hinterfragen, zu verbessern und uns in Ruhe mit potenziellen Kunden auszutauschen.



Silke Kärcher, feelSpace GmbH

Businessplan auszuarbeiten und die geplante Unternehmensgründung gezielt vorzubereiten“, sagt Dietrich Hoffmann, Fachbereichsleiter beim Projektträger Jülich, der das EXIST-Programm für das BMWi umsetzt. „In der zweiten Förderphase stehen die Durchführung weiterer Entwicklungsarbeiten, Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie die Schaffung der Voraussetzungen für eine externe Unternehmensfinanzierung im Fokus.“

Bis zu drei Jahre erhalten die Gründungsteams Zuschüsse, um den eigenen Lebensunterhalt sowie Personal- und Sachausgaben zu finanzieren. Ergänzend können die Gründer die Infrastruktur ihrer Hochschule oder Forschungseinrichtung nutzen und werden über Veranstaltungen und persönliche Beratungsgespräche gezielt auf ihre zukünftige Rolle als Unternehmer vorbereitet.

EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer werden durch den Europäischen Sozialfonds kofinanziert.

Weitere Informationen: www.exist.de

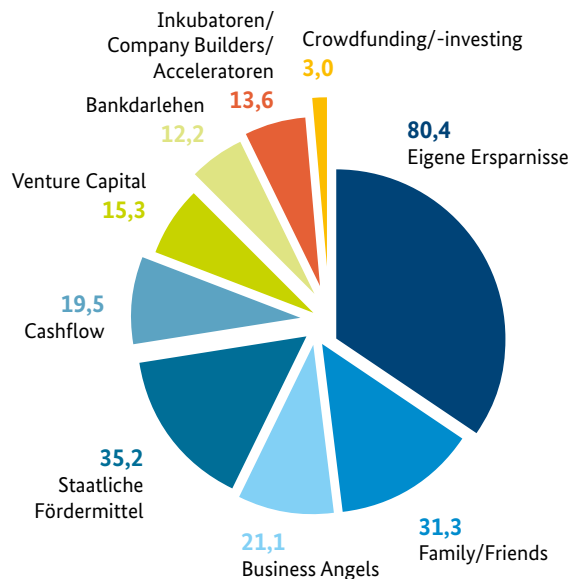
Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen

3.900 Bewerbungen in fünfzehn Runden und rund 1.100 neu gegründete Unternehmen im Zeitraum 2010 bis 2018. Und auch die Teilnehmerbefragungen im Rahmen der Runden 2016 bis 2018 zeigen, dass jeweils deutlich mehr als 50 Prozent der Teilnehmer ein Unternehmen gegründet haben. Das ist die beeindruckende Bilanz des Gründerwettbewerbs, den das Bundeswirtschaftsministerium für Start-ups aus den Informations- und Kommunikationstechnologien anbietet. Kein Wunder, dass auch viele EXIST-geförderte Start-ups an dem Wettbewerb teilnehmen. Dabei gibt es beim „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ nicht nur Preisgelder in Höhe von bis zu 32.000 Euro zu gewinnen: Alle Preisträger erhalten außerdem ein intensives Coaching, angefangen bei einem eintägigen Business-Model-Assessment mit ausführlicher Analyse der Geschäftsidee über ein individuelles Coaching bis hin zur Teilnahme an Seminaren zu für IKT-Start-ups relevanten Themen. Darüber hinaus trägt die erfolgreiche Teilnahme zur positiven Außenwirkung der Unternehmen bei, weiß Wolfram Groß, Projektleiter des „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ bei der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH: „Der Erfolg beim Gründerwettbewerb steigert die Sichtbarkeit und öffentliche Wahrnehmung der jungen Unternehmen, insbesondere auch bei Partnern aus der Wirtschaft und den Geldgebern, die für die Finanzierung des Unternehmensaufbaus benötigt werden.“ Insofern leistet der Wettbewerb auch einen wichtigen Beitrag bei der Investorenakquise.

Pro Jahr gibt es zwei Wettbewerbsrunden, an denen (zukünftige) Gründer teilnehmen können. Alle Teilnehmer erhalten in jedem Fall eine schriftliche Stärken-Schwächen-Analyse ihrer Gründungsidee.

Weitere Informationen: www.gruenderwettbewerb.de

Für diese Finanzierungsquellen entscheiden sich Start-ups (in Prozent/Mehrfachantworten möglich)



n = 1.260;
Quelle: KPMG/Bundesverband Deutsche Startups e.V.;
Deutscher Startup Monitor 2018



» EXIST hat uns die Weichen für den bestmöglichen Start gestellt. Ohne finanziellen Druck konnten wir uns zu hundert Prozent auf unser Produkt konzentrieren. Unser Produkt ist nicht im Elfenbeinturm entstanden, sondern konsequent auf die Bedürfnisse im medizinischen Alltag zugeschnitten. Zweiter wichtiger Vorteil der EXIST-Förderung ist die finanzielle Unterstützung bei Forschung und Entwicklung. Damit konnten wir uns auf das konzentrieren, was für eine erfolgreiche Unternehmensgründung wichtig ist: ein solider Prototyp, der in eine Produktion überführt werden kann.

Dr. Carsten C. Mahrenholz, Coldplasmatech GmbH



» Den Gründerwettbewerb zu gewinnen, war für uns eine Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben sehr von dem hochqualifizierten Coaching-Netzwerk und Seminarangebot profitiert und darüber hinaus auch von den anregenden Gesprächen mit anderen Gründern.

Caroline Dabels, AmbiGate GmbH

Anschlussfinanzierung sichern



Gründungsberater und Kapitalgeber machen immer wieder die Erfahrung, dass viele Start-ups nach der Pre-Seed-Phase in eine Finanzierungslücke geraten, sodass ihnen die Luft ausgeht, bevor sie auf dem Markt sind.

Der häufigste Grund für eine Finanzierungslücke ist: Die Gründungsteams kümmern sich nicht rechtzeitig um eine Anschlussfinanzierung. Planen Sie daher etwa sechs bis acht Monate ein, um sich auf die anstehende Finanzierungsrunde vorzubereiten. Empfehlenswert ist es, in folgenden Schritten vorzugehen:

Investitionsbedarf und laufende Kosten einschätzen

Auch wenn es in der Frühphase der Vorbereitungen noch nicht darum geht, genaue Zahlen zu ermitteln, sollten Sie schon eine gewisse Vorstellung davon haben, wie der Kapitalbedarf aussieht. Sprechen Sie darüber mit Ihrem Coach und/oder Gründungsberater. Welche Investitionen und laufenden Kosten müssen finanziert werden, wenn der Businessplan oder das erste Business Canvas und die Finanzplanung fertiggestellt sind? Über welchen Zeitraum? Im Verlauf der Pre-Seed-Phase sollten nachvollziehbare und möglichst realistische Zahlen in Ihren Finanzplan einfließen, damit Sie Umsatz, Kapitalbedarf, Liquidität und Rentabilität für die nächsten drei bis fünf Jahre prognostizieren können.

Innovationsgrad und Wachstumserwartung beurteilen

Wie hoch ist der Entwicklungsbedarf, um die Dienstleistung oder das Produkt auf den Markt zu bringen? Lässt sich die Geschäftsidee relativ schnell umsetzen und können zeitnah Kunden akquiriert werden? Oder sind noch Forschungs- und/oder Entwicklungsarbeiten notwendig, um die notwendige Marktreife zu erzielen? Wie hoch ist der Wachstumsdruck in der Branche und wie sieht es mit der Skalierfähigkeit der Geschäfts-

idee aus? All dies hat entscheidenden Einfluss auf die Art der Finanzierung und muss bei Kapital- und Businessplanung berücksichtigt werden.

Aufbau und Wachstum strukturieren

Rückblickend sagen viele Gründer, dass sie unterschätzt haben, wie viel Zeit und Aufwand notwendig sind, um ihr Unternehmen „zum Laufen“ zu bringen. Bis Produkt oder Dienstleistung tatsächlich verkauft werden können, müssen nicht selten erst Kundenwünsche und -bedürfnisse berücksichtigt werden. Überhaupt müssen noch jede Menge Gespräche geführt, Verträge mit Auftraggebern geschlossen, das Marketing auf den Weg gebracht, Kunden akquiriert werden usw. Deshalb: Meilensteine großzügig planen.

Finanzierungs- und Förderangebote recherchieren

Das Angebot an Finanzierungs- und Förderinstrumenten ist groß. Von den drei FFF – Family, Friends and Fools –, Crowdfunding oder -investing über Beteiligungskapital bis hin zur Darlehensfinanzierung gibt es eine Fülle an Möglichkeiten. Vielfach kann auch die Beteiligung mehrerer Kapitalgeber sinnvoll sein. Zwei, drei Business Angels an Bord zu haben, bedeutet zum Beispiel nicht nur mehr Kapital, sondern auch mehr Know-how – „smart money“ eben. Hinzu kommen Beteiligungsprogramme bundesweiter und europäischer (Förder-) Institutionen. Dazu gehören z. B. der High-Tech Gründerfonds – eine Public-Private-Partnership von BMWi, KfW und weiteren Partnern und inzwischen bundesweit größter Frühphaseninvestor – und der Ko-Investitionsfonds coparion, der mit Unterstützung des ERP-Sondervermögens und der KfW aufgelegt wurde. Darüber hinaus können Förderprogramme der Landes-



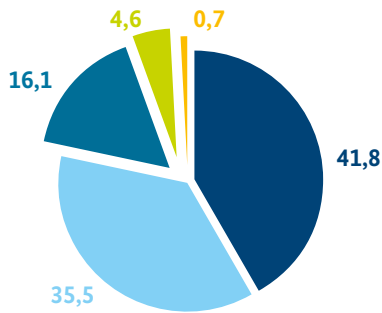
» Auch wenn es bei der Renditeorientierung von öffentlichen Beteiligungsgebern, Business Angels und VC-Gesellschaften große Unterschiede gibt, wird von den Teams dennoch erwartet, dass sie das Vermarktungspotenzial ihres Angebots sehr genau und plausibel darlegen.

Die Gründer müssen sich auch darüber bewusst sein, was es bedeutet, externe Partner als Gesellschafter am Unternehmen zu beteiligen. Für den einen Gründer ist das ein Mehrwert, weil er sich damit unternehmerische Expertise ins Unternehmen holt. Ein anderer wiederum kommt damit nicht zurecht, weil er sich nicht reinreden lassen möchte. Das muss man vorher für sich geklärt haben.

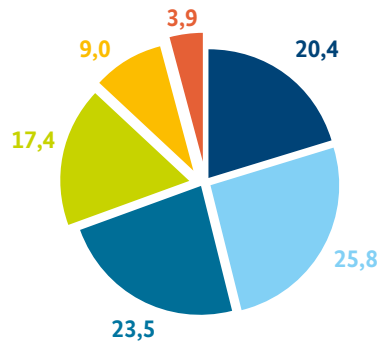
Dr. Alex von Frankenberg, Geschäftsführer beim High-Tech Gründerfonds

Innovationsgrad von Start-ups (in Prozent/Mehrfachantworten möglich)

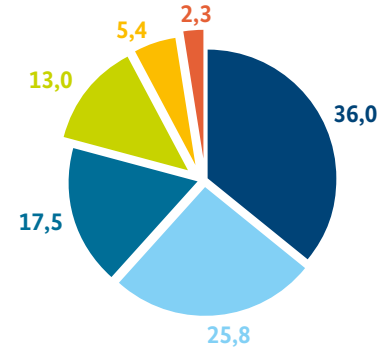
Produkt/Services



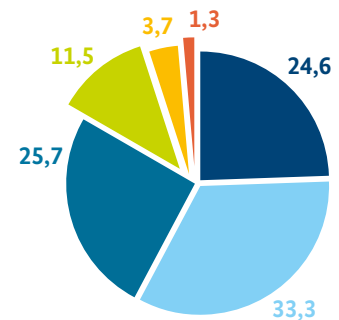
Geschäftsmodell



Technologie



Prozesse



- Sehr innovativ
- Innovativ
- Eher innovativ
- Eher nicht innovativ
- Nicht innovativ
- Überhaupt nicht innovativ

n-Werte: 1.345/1.352/1.346/1.333
 Quelle: KPMG/Bundesverband Deutsche Startups e.V.:
 Deutscher Startup Monitor 2018

förderinstitute oder Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in den Ländern die bundesweiten Finanzierungsangebote ergänzen.

Passende Finanzierung auswählen

Erste unverbindliche Gespräche mit Förder- und Finanzierungsinstitutionen eignen sich am besten, um auszuloten, welche der ins Auge gefassten Finanzierungsmöglichkeiten zum konkreten Vorhaben und der Unternehmensphase passen. Ein typischer Fehler, den Gründer-Teams immer noch häufig machen, sollte dabei unbedingt vermieden werden, empfiehlt Robert Schlösser, Abteilungsdirektor bei der KfW Bankengruppe: „Massen-Mailings an Business Angels und andere private Investoren quer durch die Republik sind ein absolutes ‚No-Go‘. Die Investoren-Szene, die für eine Frühphasenfinanzierung in Frage kommt, ist relativ klein und gut vernetzt. Da sollte man schon eine persönliche Ansprache wählen und sich genau überlegen, wen man adressieren kann. Schließlich geht es ja nicht nur darum, einen Kapitalgeber zu finden, sondern auch jemanden, mit dem man sich für die Dauer der Finanzierungsrunde zu unternehmerischen Fragen austauschen kann.“



» Start-up-Teams sollten sich bestens vorbereiten, bevor sie Business Angels erstmals ansprechen. Ein schwacher erster Auftritt spricht sich in der Szene schnell herum. Sie sollten wissen, welche Fragen auf sie zukommen, wie sie Geld verdienen wollen, wie die Kompetenzen

im Team verteilt sind, welche Referenzen von ihnen erwartet werden, und – ganz wichtig – sich auch umgekehrt darüber im Klaren sein, was sie von einem Investor erwarten.

Dr. Ute Günther, Vorstand Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND)

Start-up auf Finanzierung vorbereiten

Welche Finanzierung bzw. Förderung auch immer in Betracht gezogen wird – entscheidende Fragen für das Team sind u. a.: Kann der Kapitalbedarf gedeckt werden? Über welchen Zeitraum? Welche Voraussetzungen muss das Unternehmen erfüllen? Und wann steht das Geld dem Unternehmen spätestens zur Verfügung? Gerade weil die Teams in aller Regel noch keine Markterfolge vorzeigen können, zählt für Kapitalgeber die Zusammensetzung des Teams bzw. der zukünftigen Mitarbeiter. Wichtig ist dabei, dass alle notwendigen Kompetenzen vertreten sind und u. a. die Zuständigkeiten für Vertrieb, Marketing und Controlling geklärt sind.

Verträge für erste Finanzierungsrunde finalisieren

In den letzten drei Monaten der Pre-Seed-Phase sollte das Team alle Voraussetzungen erfüllt haben. Formalitäten wie die Abfassung des Gesellschaftsvertrags und der Eintrag ins Handelsregister sollten nun abgeschlossen und alle Fragen zum Beteiligungsvertrag geklärt sein. Damit kann die erste Finanzierungsrunde vertraglich besiegelt werden und somit idealerweise ein nahtloser Übergang stattfinden.

Seed-Phase: Unternehmensstart finanzieren



In der Seed- oder auch Start-up-Phase geht es zur Sache: Das Unternehmen wird formal gegründet und muss jetzt zeigen, dass es sich mit seinem Produkt auf dem Markt durchsetzen kann.

Das Team nimmt letzte Anpassungen an der Marktreife seines Produkts oder Verfahrens vor. Produktion und Vertrieb werden aufgebaut, Mitarbeiter eingestellt. Die Kundenakquise läuft auf Hochtouren und im Verlauf sind meist weitere Finanzierungsrunden notwendig.

Der Kapitalbedarf – vor allem für Marketing und Vertrieb – ist in dieser Phase vergleichsweise hoch. Vor allem Start-ups in der IT-Branche beschränken sich dabei nicht nur auf den deutschen Markt, sondern streben eine frühzeitige Internationalisierung an. Nach wie vor geht es aber auch darum, weitere Entwicklungsarbeiten sowie den eigenen Lebensunterhalt, Mitarbeiter und Beratungsleistungen zu finanzieren.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und das ERP-Sondervermögen unterstützen in dieser Phase innovative Start-ups mit Beteiligungskapital und zinsverbilligten Darlehen ggf. mit Absicherung durch eine Bürgschaft sowie Know-how.

Beteiligungskapital

Beteiligungskapital, Wagniskapital, Risikokapital oder auch Venture Capital. Viele Namen, hinter denen immer dasselbe Prinzip steckt: Ein oder mehrere Investoren beteiligen sich mit ihrem Kapital an einem Start-up. Der Vorteil ist: Anders als bei einem Bankdarlehen benötigen die Gründer keine Sicherheiten. Was zählt, ist die Idee, das Team und das Geschäftsmodell. Zudem gilt Beteiligungskapital „bilanztechnisch“ als Eigenkapital. Damit wird eine eventuell weitere Kapitalaufnahme erleichtert – frei nach dem Motto „Wer hat, dem wird gegeben“. Nicht zuletzt gilt Beteiligungskapital auch als „smart money“, denn nicht selten stehen die Kapitalgeber dem jungen Gründungsteam mit ihrem unternehmerischen Know-how zur Seite.

Ziel des Investments ist es, den Wert des Unternehmens zu steigern. Zieht sich der Investor nach einigen Jahren wieder aus dem Unternehmen zurück, erzielt er durch den Verkauf der Unternehmensanteile einen Gewinn. Neben privaten Investoren wie Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften u. a. beteiligen sich auch Mittelständische Beteiligungsgesellschaften und öffentlich geförderte Wagniskapitalfonds an jungen Unternehmen.

„Start small“: Mikromezzaninfonds Deutschland

Auch wenn es vor allem die großen Millionen-Investments sind, die immer wieder für Schlagzeilen sorgen, gibt es in der Start-up-Szene dennoch viele Gründer, die (zunächst) „auf kleiner Flamme kochen“. App-Entwickler oder Social-Start-ups zum Beispiel kommen auch mit einem relativ geringen Startkapital aus. Für sie kann eine stille Beteiligung von bis zu 50.000 Euro durch eine Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) sinnvoll sein. Die MBG leistet als stille Gesellschafterin eine Einlage in das Unternehmensvermögen, erwirbt aber keine Anteile. Die Geschäftsleitung bleibt also in der Hand der Gründer, die über die Kapitaleinlage nicht nur anstehende Investitionen finanzieren können, sondern auch ihre Kreditwürdigkeit verbessern.

Weitere Informationen: Mittelständische Beteiligungsgesellschaft im Bundesland des Unternehmens, www.mikromezzaninfonds-deutschland.de

„Think big“: High-Tech Gründerfonds

Bis zu eine Million Euro investiert der High-Tech Gründerfonds (HTGF) in die Seed-Phase innovativer Technologieunternehmen, die nicht älter als drei Jahre sind. Mit dem Investment können junge Unternehmen in der Frühphase ihren Finanzierungsbedarf decken: bis zur Erstellung eines Prototyps bzw. eines „proof of concept“ oder der Markteinführung. Zusätzlich stellt der HTGF ein nachrangiges Gesellschafterdarlehen zur Verfügung.

Und auch nach der Seed-Phase sind weitere Beteiligungen im Rahmen von Anschlussfinanzierungsrunden möglich: Insgesamt kann der HTGF bis zu drei Millionen Euro pro Start-up investieren. Wobei der HTGF in der Regel noch weitere Investoren



» Dass wir vom BAFA als förderfähig eingestuft wurden und das entsprechende Logo verwenden durften, war wie eine Art Qualitätssiegel, das uns bei der Kontaktaufnahme und den Gesprächen mit potenziellen Investoren sehr geholfen hat. Hinzu kommt, dass INVEST Kapitalgeber dazu motiviert, sich mit einem größeren Betrag als ursprünglich vorgesehen an Start-ups zu beteiligen.

Benjamin Bruder, TRACKTICS GmbH

an Bord holt. Neben Kapitalbeteiligungen bietet der HTGF den jungen Unternehmen auch eine intensive Betreuung und Unterstützung an. Seit 2005 haben 500 Unternehmen eine Finanzierung erhalten und wurden erfolgreich auf den Weg gebracht. Damit der Übergang von der Pre-Seed- in die Seed-Phase reibungslos gelingt, rät Dr. Alex von Frankenberg, Geschäftsführer beim High-Tech Gründerfonds, frühzeitig Kontakt mit dem HTGF aufzunehmen: „Vom Erstkontakt bis zur Beteiligungszusage vergehen typischerweise vier Monate. Unser Ziel ist es, in dieser Zeit das Unternehmen, die Technologie, die Marktchancen, das Geschäftsmodell und das Gründerteam kennenzulernen und zu verstehen. Wir müssen zu der Überzeugung gelangen, dass aus der Gründung ein dauerhaft funktionierendes Unternehmen werden kann, und erkennen können, welchen Beitrag – auch über die Finanzierung hinaus – wir dazu leisten können.“
Weitere Informationen: www.high-tech-gruenderfonds.de

„Get trained“: Deutsche Börse Venture Network

Das Programm der Deutschen Börse bringt junge und wachstumsstarke Unternehmen mit internationalen Investoren zusammen, um ihnen eine effektive Finanzierung ihres Wachstums zu ermöglichen und ein umfassendes Netzwerk aufzubauen. Es setzt sich aus einer nicht-öffentlichen Online-Plattform sowie aus verschiedenen Trainings- und Networking-Veranstaltungen zusammen.

Weitere Informationen: www.venture-network.com

Investoren motivieren

Das Bundeswirtschaftsministerium will Investoren motivieren, sich mit ihrem Kapital an Start-ups zu beteiligen. Dazu gibt es eine Reihe von Förderinstrumenten, die sich unmittelbar an Kapitalgeber richten.

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

Für Business Angels und andere private Investoren wurde beispielsweise das Programm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ ins Leben gerufen. Beteiligt sich ein Business Angel für mindestens drei Jahre mit mindestens 10.000 Euro an einem Start-up, erhält er einen Zuschuss in Höhe von 20 Prozent seines Investments. Darüber hinaus kann die Steuer, die auf einen späteren Veräußerungsgewinn entfällt, pauschal mit einem Exitzuschuss kompensiert werden. Pro Unternehmen können Anteile im Wert von bis zu drei Millionen Euro pro Jahr bezuschusst werden.

Weitere Informationen: www.bafa.de

Gut zu wissen

Das Bundeswirtschaftsministerium hat eine Datenbank eingerichtet, in der sich INVEST-förderfähige Unternehmen mit ihren wichtigsten Daten eintragen können. Die Unternehmen erhalten damit die Möglichkeit, sich mit allen wesentlichen Informationen vorzustellen und Investoren auf sich aufmerksam zu machen. www.bmwi.de

European Angels Fund (EAF)

Ähnlich wie bei INVEST richtet sich auch der European Angels Fund (EAF) an Business Angels und andere nicht-institutionelle Investoren mit dem Ziel, innovative Unternehmen in der Gründungs-, Früh- oder Wachstumsphase finanziell zu stärken. Die Förderung besteht aus einer Ko-Finanzierung. Das bedeutet, der EAF beteiligt sich an einem jungen Unternehmen mit derselben Summe, die der Business Angel in das Unternehmen investiert (50:50 Ko-Investition). Das Investment sollte zwischen 250.000 Euro und 5 Millionen Euro betragen.

Weitere Informationen: www.eif.org



» Wir haben unsere Series-A-Finanzierungsrunde abgeschlossen, an der sich der High-Tech Gründerfonds nach der Seed-Finanzierung mit einer weiteren Investition beteiligt hat. Für uns steht der HTGF für einen unternehmerisch orientierten Investor, der über ein starkes Netzwerk verfügt.

Mit seiner unternehmerischen Expertise ist der HTGF für uns eine große Unterstützung, der sich bei unserem Expansionskurs nachhaltig einbringt.

Dr. Carsten Willems, VMRay GmbH

Anbieter von Beteiligungskapital in der Seed- und Growth-Phase

- High-Tech Gründerfonds
- coparion
- Business Angels
- Förderinstitute der Bundesländer
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaften in den Ländern
- Private Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder Venture-Capital-Gesellschaften

ERP/EIF-Dachfonds

Um Venture-Capital-(VC)-Fonds Anreize zu bieten, in junge innovative Unternehmen zu investieren, bietet der ERP/EIF-Dachfonds Beteiligungen an. Er investiert in VC-Fonds, die sich in der Früh-, Entwicklungs- oder Wachstumsphase an Technologieunternehmen beteiligen. Das Programm zielt einerseits auf VC-Fonds, die mit Erstinvestments den Technologietransfer aus öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen unterstützen. Zum anderen richtet sich der ERP/EIF-Dachfonds an VC-Fonds, die Anschlussfinanzierungen für Technologieunternehmen in der Früh- sowie Wachstumsphase anbieten.

Weitere Informationen: www.eif.org

ERP-VC-Fondsinvestments

Auch die ERP-VC-Fondsinvestments beteiligen sich an VC-Fonds. Dabei handelt es sich um ausgewählte VC-Fonds, die in junge Technologieunternehmen investieren. Ziel ist es, damit insbesondere die Weiterentwicklung der innovativen Unternehmen zu ermöglichen. Die Beteiligungen werden durch die KfW-Bankengruppe zur Verfügung gestellt.

Weitere Informationen: www.kfw.de

Unterstützung auf dem Weg in den internationalen Markt

Die meisten Start-ups peilen kurz- oder mittelfristig einen internationalen Markt an. Unterschätzt wird dabei in der Regel der zeitliche und finanzielle Aufwand für:

- landesspezifische Markt- und Branchenrecherchen
- Kundenakquise und Zielgruppenansprache
- Beratung
- Mitarbeiter vor Ort
- Vertriebsaufbau
- Marketingaktivitäten

Für Start-ups, die in den Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), im Fintech, Cleantech oder den Life Sciences „unterwegs“ sind, ist vor allem der US-amerikanische Markt aufgrund seiner Größe, seiner Einheitlichkeit und seiner Start-up-Hubs wie dem Silicon Valley besonders attraktiv. Doch der Wettbewerbsdruck ist für deutsche Unternehmen auf dem US-amerikanischen Markt weitaus größer als in Deutschland.

German Accelerator

Mit dem German Accelerator bietet das Bundeswirtschaftsministerium daher jungen Unternehmern aus Deutschland die Möglichkeit, den US-amerikanischen Markt kennenzulernen und Kontakte zu potenziellen Investoren und Kunden zu knüpfen.

Für Life-Science-Gründungen: German Accelerator Life Sciences (GALS)

Der German Accelerator Life Sciences (GALS) fördert junge Unternehmen mit dem Fokus auf Digital Health, Diagnostik, Forschungsreagenzien, Medizintechnik, Plattformtechnologien oder Therapeutika. Sie können in Boston/Cambridge, im größten Life-Sciences-Cluster der USA, mehrere Monate lang ihre Geschäftsidee, Produkte und Dienstleistungen auf dem US-amerikanischen Markt testen und weiterentwickeln. Zudem



» Die USA ist für Wassersport der wichtigste Markt weltweit. Für uns ist der German Accelerator daher das Einstiegstor, um zu lernen, wie Markt, Vertrieb und Mentalität in den USA funktionieren. Die große Herausforderung für uns ist, innerhalb von drei Monaten die Vertriebsstruktur in den USA aufzubauen.

Christopher Fuhrhop, RESTUBE GmbH

bietet der GALS den Unternehmen Kontakte zu potenziellen Kunden, Mitarbeitern, strategischen Partnern und Investoren.

Für Tech-Gründungen: German Accelerator Tech
Beim German Accelerator Tech erhalten Unternehmen aus der Hightech- und Digitalwirtschaft während ihres mehrmonatigen Aufenthalts in den USA Zugang zu umfassenden Mentoring- und Coachingangeboten. Geklärt wird u. a., ob der Businessplan für den US-Markt geeignet ist und eine weitere Internationalisierung (globales Benchmarking) ermöglicht. Ein Team von Serial Entrepreneurs, Experten und Kapitalgebern begleitet die Unternehmer an der Ost- und Westküste der USA: entweder in Palo Alto/San Francisco oder New York City.

Zugang zum südostasiatischen Markt: German Accelerator Southeast Asia (GASEA)

Das Büro des GASEA, mit Sitz in Singapur, stellt den Kontakt zu Mentoren, Investoren u. a. her. Es vermittelt Start-ups an Ansprechpartner in Thailand, Indonesien, Malaysia, Vietnam und anderen Ländern der ASEAN-Region.

Informationen zu allen weiteren Bewerbungsdetails finden Sie auf der Webseite des German Accelerator.

Weitere Informationen: www.germanaccelerator.com

Gut zu wissen

Weitere Förderprogramme, wie beispielsweise die Exportinitiativen für Umwelttechnologien oder zur Gesundheitswirtschaft, die die Internationalisierung von jungen Unternehmen unterstützen und den Einstieg in Auslandsmärkte erleichtern, finden Sie in der Förderdatenbank des Bundes.

www.foerderdatenbank.de

Growth-Phase: Unternehmenswachstum finanzieren

In der Growth- oder Wachstumsphase nehmen die Umsätze zwar zu, das Unternehmen ist aber zumindest zu Beginn der Phase in der Regel noch nicht in der Gewinnzone.

In dieser Phase wird der Unternehmensaufbau kontinuierlich fortgesetzt. Die interne Unternehmensorganisation muss womöglich neu aufgestellt werden. Der Ausbau von Vertrieb und Produktion steht an erster Stelle. Eventuell muss das Produktportfolio diversifiziert werden, um zusätzliche Kunden zu akquirieren. Neben Beteiligungskapital können auch Förderdarlehen, ggf. kombiniert mit Ausfallbürgschaften, an Bedeutung gewinnen.

Beteiligungskapital

Neben privaten Investoren und Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften beteiligen sich auch öffentlich geförderte Wagniskapitalfonds an jungen Unternehmen. Darüber hinaus bieten sie hilfreiches Know-how und Zugang zu einem weit verzweigten Netzwerk an (siehe auch S. 13).

Ko-Investmentfonds coparion

Der Ko-Investmentfonds coparion beteiligt sich an kleinen innovativen Tech-Unternehmen, die nicht älter als zehn Jahre sind. Sie sollten über ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial verfügen und bereits erste Umsätze, Schlüsselkunden oder eine erfolgreiche Produkteinführung vorweisen. Pro Unternehmen können bis zu zehn Millionen Euro investiert werden. Voraussetzung für das coparion-Engagement ist, dass sich private Investoren mit mindestens dem gleichen Volumen und zu wirtschaftlich gleichen Konditionen („pari passu“) an der Finanzierungsrunde beteiligen. coparion wurde durch das ERP-Sondervermögen und die KfW Bankengruppe initiiert.

Weitere Informationen: www.coparion.de



» coparion bietet jungen Unternehmen einen hervorragenden Weg zur Finanzierung des Wachstums nach der Seed-Phase an. In dieser Unternehmensphase ist die Kapitalbeschaffung von

großer Bedeutung, aber schwierig. Mit einem Fondsvolumen von 275 Millionen Euro und der Möglichkeit, schnell und in enger Abstimmung mit den Unternehmen zu handeln, bieten wir Start-ups in dieser Phase einen echten Mehrwert.

David Zimmer und Christian Stein (Zitat),
Geschäftsführer der coparion GmbH & Co. KG



Darlehen

Typisch für öffentliche Förderdarlehen sind u. a. günstige Zinsen und lange Laufzeiten. Dabei gibt es Darlehen, die sich gezielt an innovative Wachstumsunternehmen richten. Eventuell kommen aber auch „klassische“ Förderdarlehen in Frage (siehe auch S. 13).

ERP-Innovationsfinanzierung

Die ERP-Innovationsfinanzierung besteht aus zwei Förderkomponenten: Zum einen dem ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit, der Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben sowie Investitionen und Betriebsmitteln in etablierten innovativen Unternehmen finanziert. Und zum anderen dem ERP-Mezzanine für Innovation, das der langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und Entwicklung neuer Produkte, Produktionsverfahren oder Dienstleistungen sowie ihrer wesentlichen Weiterentwicklung dient.

Weitere Informationen: www.kfw.de

Investoren motivieren

Damit jungen Unternehmen in der Wachstumsphase ausreichend Kapital zur Verfügung steht, unterstützen das Bundeswirtschaftsministerium, das ERP-Sondervermögen und der Europäische Investitionsfonds (EIF) Wagniskapital- bzw. Venture-Capital-Fonds, die sich mit ihrem Kapital an sogenannten Gazellen – schnell wachsenden jungen Unternehmen – beteiligen. Darüber hinaus schafft das BMWi auch Finanzierungsanreize für Business Angels, die in junge Unternehmen investieren.

Mezzanin-Dachfonds für Deutschland (MDD)

Der Mezzanin-Dachfonds für Deutschland (MDD) beteiligt sich an privaten professionellen Fonds, die Mezzanin-Finanzierungen, eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital, zur Verfügung stellen. Dazu gehören u. a. nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen.

Weitere Informationen: www.eif.org

Startup Finder

Das Netzwerk der Digital Hub Initiative bietet Start-ups mehr Sichtbarkeit. Über den Startup Finder können Unternehmen und Investoren direkt in Kontakt mit geeigneten Start-ups treten.

Weitere Informationen: www.de-hub.de/startupfinder

Gut zu wissen

Ergänzend zu Beteiligungs- bzw. VC-Kapital stehen jungen Unternehmen in der Wachstumsphase auch die „klassischen“ Förderdarlehen zur Finanzierung von Investitionen zur Verfügung. Mehr dazu auf Seite 13.

Teilnahme an Messen

Mit dem Programm „Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesse in Deutschland“ unterstützt das BMWi die Beteiligung an Gemeinschaftsständen auf ausgewählten Messen.

Weitere Informationen: www.bafa.de

ERP/EIF-Wachstumsfazilität

ERP-Sondervermögen und EIF schließen sich mit privaten Wagniskapitalfonds zusammen und errichten Ko-Investitionsfonds, die sich an innovativen Wachstumsunternehmen beteiligen. Die Höhe der Beteiligung orientiert sich an der Höhe des Investments durch den Wagniskapitalfonds („pari passu“). Dessen Investment sollte zwischen 20 und 60 Millionen Euro betragen.

Weitere Informationen: www.eif.org

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

Business Angels und andere private Investoren können den „INVEST“ nutzen, um ihre Beteiligung aufzustocken. Beteiligt sich ein Business Angel für mindestens drei Jahre mit mindestens 10.000 Euro an einem Start-up, erhält er einen Zuschuss in Höhe von 20 Prozent seines Investments. Darüber hinaus kann die Steuer, die auf einen späteren Veräußerungsgewinn entfällt, pauschal mit einem Exitzuschuss kompensiert werden (siehe auch Seite 9).

Weitere Informationen: www.bafa.de

Venture Tech Growth Financing

Das KfW-Programm bietet technologisch innovativen und schnell wachsenden Unternehmen, die über ein aussichtsreiches Geschäftsmodell verfügen, Kredite zur Finanzierung des weiteren Wachstums an. Jährlich stehen insgesamt 50 Millionen Euro für gemeinsame Finanzierungen mit privaten Kreditgebern bereit.

Weitere Informationen: www.kfw.de



Gute Ergänzung: „klassische“ Förderdarlehen

Ergänzend zu einer Finanzierung über Beteiligungs- bzw. VC-Kapital stehen in der Seed- und Growthphase auch die „klassischen“ Förderdarlehen über Hausbanken für Investitionen in Software, Geräte, Gebäude und zur Finanzierung von Betriebsmitteln bereit.

ERP-Gründerkredite – StartGeld und Universell

#Darlehen

Wozu?

- Zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln

Was?

- Max. 100.000 Euro, davon max. 30.000 Euro für Betriebsmittel (StartGeld) bzw. 25 Millionen Euro (Universell)
- Laufzeit: maximal 10 bzw. 20 Jahre, davon höchstens zwei bzw. drei Jahre tilgungsfrei
- 80-prozentige Haftungsfreistellung für die Hausbank (StartGeld) bedeutet Darlehen trotz geringer oder fehlender Sicherheiten
- Bankübliche Besicherung (Universell)

Für wen?

- Gründer und junge Unternehmen bis fünf Jahre nach der Gründung

Weitere Informationen und Antragstellung?

- Über Bank oder Sparkasse des Unternehmens (Hausbank) bei der KfW Bankengruppe www.kfw.de
- Förderdatenbank des Bundes www.foerderdatenbank.de

ERP-Kapital für Gründung

#Darlehen #keine Sicherheiten erforderlich

Wozu?

- Stärkung der Eigenkapitalbasis von Gründern und jungen Unternehmen
- Finanzierung von Investitionen

Was?

- Max. 500.000 Euro
- Verbilligter Zinssatz, 15 Jahre Laufzeit, sieben Jahre tilgungsfrei
- 10 bis 15 Prozent des gesamten Investitionsbedarfs sollte der Existenzgründer aus eigenen Mitteln erbringen

Für wen?

- Gründer und junge Unternehmen bis drei Jahre nach der Gründung

Weitere Informationen und Antragstellung?

- Über Bank oder Sparkasse des Unternehmens (Hausbank) bei der KfW Bankengruppe www.kfw.de
- Förderdatenbank des Bundes www.foerderdatenbank.de

KfW-Unternehmerkredit

#Investitionen im In- und Ausland #Betriebsmittel

Wozu?

- Finanzierung von Investitionen im In- und Ausland (z.B.: Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, Kauf von Anlagen und Einrichtungen, Übernahmen und tätige Beteiligungen in Form von asset deals) sowie Betriebsmitteln

Was?

- Darlehen mit verbilligtem, risikoabhängigem Zinssatz, Laufzeit max. 20 Jahre mit tilgungsfreien Anlaufjahren als Option
- Bankübliche Sicherheiten erforderlich
- Die Antrag annehmende Hausbank kann zur Hälfte von den Risiken entlastet werden

Für wen?

- Etablierte mittelständische Unternehmen, die seit mindestens fünf Jahren am Markt aktiv sind (KfW-Unternehmerkredit)

Weitere Informationen und Antragstellung?

- Über Bank oder Sparkasse des Unternehmens (Hausbank) bei der KfW Bankengruppe www.kfw.de
- Förderdatenbank des Bundes www.foerderdatenbank.de

Bürgschaften der Bürgschaftsbanken

#bei fehlenden Sicherheiten

Wozu?

- Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln

Was?

- Ersatz und Ergänzung banküblicher Sicherheiten für Kredite (max. 1,25 Millionen Euro)

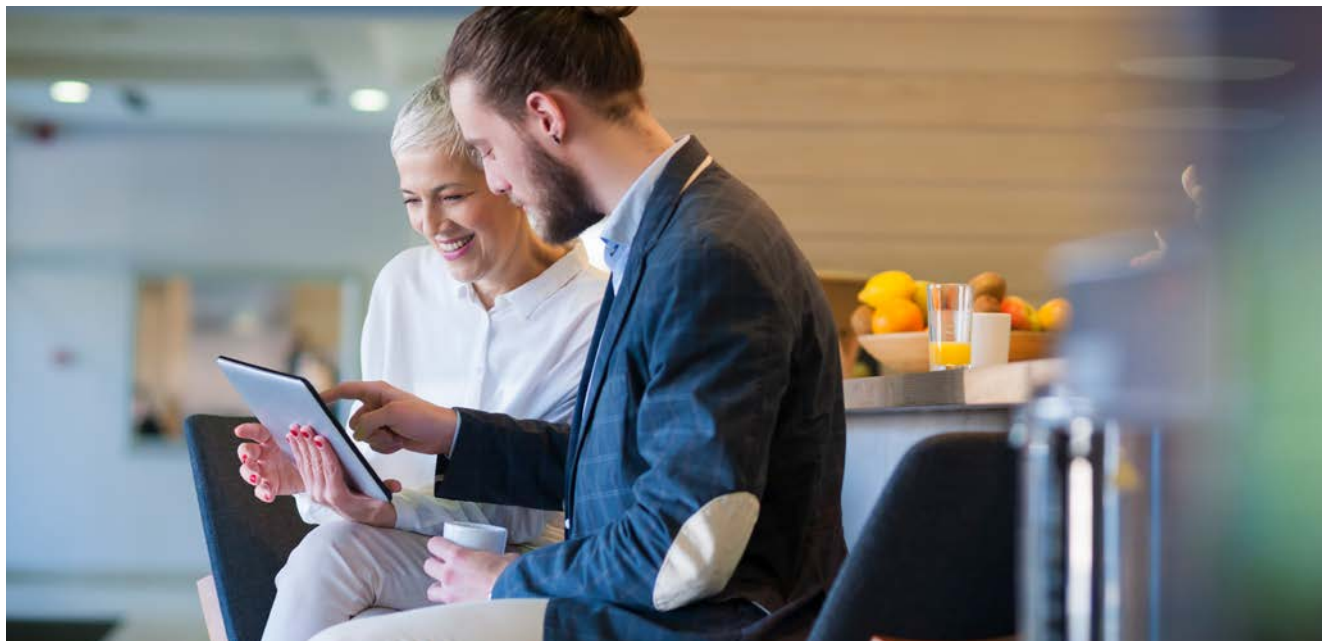
Für wen?

- Existenzgründer und etablierte Unternehmen

Weitere Informationen und Antragstellung?

- Bank oder Sparkasse (Hausbank) des Unternehmens, Bürgschaftsbank des jeweiligen Bundeslandes
- Förderdatenbank des Bundes www.foerderdatenbank.de

Beratung, Print- und Online-Tipps



Finanzierungshotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Die Finanzierungshotline des BMWi informiert Gründer und Unternehmer unbürokratisch und kostenlos über:

- Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU
- Antragsverfahren
- Anlaufstellen sowie
- entsprechende Konditionen

Tel.: 030 18 615-80 00

Montag bis Donnerstag 09:00 bis 16:00 Uhr,

Freitag 09:00 bis 12:00 Uhr

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 030 340 60 65 60

Montag bis Donnerstag 8:00 bis 20:00 Uhr,

Freitag 8:00 bis 12:00 Uhr

Förderberatung des Bundes Forschung und Innovation

Die Förderberatung Forschung und Innovation berät Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen – insbesondere KMU.

Der Service umfasst:

- Beratung zu allen Fragen der Forschungs- und Innovationsförderung des Bundes
- Hinweise zur Forschungs- und Förderstruktur von Bund, Ländern und EU

- Vermittlung fachlicher Ansprechpartner
- Beratung bei forschungsbasierten Unternehmensgründungen
- Auskünfte zur Vorbereitung internationaler Projekte

Forschungsförderung

Tel.: 0800 26 23 008

Lotsendienst für Unternehmen

Tel.: 0800 26 23 009

Montag bis Donnerstag 8:00 bis 18:00 Uhr,

Freitag 8:00 bis 16:30 Uhr

www.foerderdatenbank.de, www.existenzgruender.de,

www.gruenderplattform.de

Weitere Publikationen zur Gründungsförderung

www.bmwi.de

KfW Bankengruppe

Die telefonische Förderberatung beantwortet Fragen zu den KfW-Förderprogrammen aus den Bereichen:

- Existenzgründung
- Innovation
- Umweltschutz
- Erneuerbare Energien

Tel.: 0800 539 90 01

Montag bis Freitag 8:00 bis 18:00 Uhr

Förderdatenbank des Bundes

Mit der Förderdatenbank bietet die Bundesregierung einen detaillierten Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union:

- Schnell- und Detailsuche: z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart
- Ergebnisliste: Kurztext zu jedem gefundenen Programm
- Einführende und erläuternde Informationen über die Grundlagen und die Praxis der Förderung

www.foerderdatenbank.de

Smart Money

- **Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)**
www.business-angels.de
- **Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften**
German Private Equity and Venture Capital Association e. V. (BVK)
www.bvkap.de
- **coparion GmbH & Co. KG**
www.coparion.vc
- **Deutsche Börse Venture Network**
www.venture-network.com
- **Deutsches Eigenkapitalforum**
c/o Deutsche Börse AG
www.eigenkapitalforum.com
- **High-Tech Gründerfonds (HTGF)**
www.high-tech-gruenderfonds.de

Networking

- **de:hub**
www.de-hub.de
- **Bundesverband Deutsche Startups e.V.**
<https://deutschestartups.org>
- **Gründerinitiativen in den Bundesländern**
www.existenzgruender.de
- **Hochschul-Gründernetzwerke**
www.exist.de

Wettbewerbe

- **Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen**
www.gruenderwettbewerb.de
- **Weitere Wettbewerbe für Gründerinnen und Gründer**
www.existenzgruender.de
- **Kultur- und Kreativpiloten Deutschland**
kultur-kreativpiloten.de



Was heißt ...?

Beteiligungskapital

Beteiligungskapital ist Eigenkapital, das Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften oder anderen außenstehenden Geldgebern auf Zeit zur Verfügung gestellt wird; und zwar entweder als Einlagen in Form von Stamm- oder Grundkapital oder als stille Beteiligung am Unternehmen. Für Beteiligungskapital sind keine Sicherheiten zu stellen.

Betriebsmittel

Materielle Güter, die zur Produktion oder für den Handel erforderlich sind und entsprechende Kosten verursachen, z.B. Personalkosten, Wareneinkauf, Kosten für Rohstoffe und Werkstoffe, aber auch die Einräumung von Zahlungszielen gegenüber Kunden. Sinnvoll ist es, einen ständig benötigten „Bodensatz“ an Betriebsmitteln zumindest mittelfristig, besser langfristig zu finanzieren, um so die Liquidität zu verbessern.

Bankübliche Besicherung

Hierzu zählen z.B. Grundschulden, Sicherungsübereignung von Maschinen, Bürgschaften (einschließlich Bürgschaften von Bürgschaftsbanken oder Kreditgarantiegemeinschaften). Form und Umfang der banküblichen Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen dem Kreditnehmer und dessen Bank vereinbart.

ERP-Sondervermögen

Der Bund unterstützt Existenzgründungen sowie kleine und mittlere Unternehmen durch zinsgünstige Kredite, Beteiligungskapital, eigenkapitalähnliche Mittel und Haftungsfreistellungen. Die Mittel dafür stammen u. a. aus dem ERP-Sondervermögen. Die Ursprünge des ERP-Sondervermögens gehen auf den „Marshallplan“ aus dem Jahr 1948 zurück. Aus dem damit gebildeten Sondervermögen werden seitdem Gelder vergeben. Seit 1953 trägt es die Bezeichnung ERP-Sondervermögen (ERP = European Recovery Program).

Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Unternehmen, deren Geschäftszweck darin besteht, sich gegen eine Rendite befristet an anderen Unternehmen zu beteiligen.

Mezzanine-Finanzierung

Mezzanine-Finanzierung ist eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Dazu gehören u. a. nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig (nach den anderen Krediten) bedient und stärken somit die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.

Nachrangdarlehen

Für die Beantragung von Nachrangdarlehen werden keine Sicherheiten benötigt. Bei einer Insolvenz werden die Darlehensgeber außerdem nachrangig befriedigt, also erst dann, wenn alle anderen Kreditgeber ihre Forderungen befriedigt haben.

Venture Capital

Bei Venture Capital (Risikokapital, Beteiligungskapital) handelt es sich im Gegensatz zu einem Kredit nicht um Fremdkapital, sondern um vollhaftendes Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsinstrumente. Sogenannte Venture-Capital-Gesellschaften beteiligen sich auf Zeit an für sie vielversprechenden Unternehmen. Beteiligungskapitalgeber erhalten für ihre Beteiligung keine Sicherheiten. Sie überzeugt das Konzept und das Team und sie erwarten eine dem Risiko entsprechende Rendite.

Venture-Debt-Finanzierungen

Darlehen, bei dem der gesamte Darlehensbetrag erst am Ende der Laufzeit fällig wird. Bankübliche Sicherheiten sind nicht erforderlich.

Internet

www.bmw.de
www.existenzgruender.de
www.existenzgruenderinnen.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
www.unternehmergeist-macht-schule.de
gruenderplattform.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Stand

Mai 2019

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG, 60386 Frankfurt

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

fotolia
Thomas Söllner / Hintergrund
gettyimages
Hero Images / Titel
iStock
jacoblund / S. 4; Drazen Lovric / S. 6;
mediaphotos / S. 12; PeopleImages / S. 11;
shironosov / S. 3, 8; Vesnaandjic / S. 14
Benjamin Bruder / S. 8
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. / S. 7
Caroline Dabels / S. 5, unten
feelSpace GmbH / S. 4
Christopher Fuhrhop/RESTUBE GmbH / S. 10
Thorsten Futh / S. 11
Manuela Glawe / S. 5
HTGF Alfred Krauss / S. 6
IfM Bonn / S. 3, unten
VMRay GmbH / S. 9

Bestellmöglichkeit

Publikationsversand der Bundesregierung
Postfach 48 10 09, 18132 Rostock
Servicetelefon: 030 18 272 2721
Servicefax: 030 1810 272 2721
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Bestellung über das Gebärdentelefon:
gebaerdentelefon@sip.bundesregierung.de
Online-Bestellung: www.bundesregierung.de/breg-de/service/publikationen

Diese Publikation wird von der Bundesregierung im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.