

STARTUPTEENS

WIR MACHEN JUNGE UNTERNEHMER



8. ONLINE TRAINING

FINANZIERUNG

WELCHE FÖRDERMÖGLICHKEITEN UND
FINANZIERUNGSFORMEN GIBT ES FÜR
UNTERNEHMENSGRÜNDER?

Philippa Pauen
HeH Lebensmittel GmbH
Geschäftsführende Gesellschafterin

Philipp Moehring
AngelList
Direktor, Europa

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Einführung	3
2.	Finanzierung aus eigenen Mitteln	3
3.	Familien & Freunde	3
4.	Business Angels & VCs	4
5.	Förderungen	4
6.	Crowdfunding	5

Vertiefung 1 Vertiefung 2

Wir haben Abschnitte farblich markiert, damit Du selbst entscheiden kannst, wie viel Du lesen möchtest.

1. EINFÜHRUNG

Um das eigene Unternehmen auf sichere Füße zu stellen ist es von Anfang an wichtig an die richtige Finanzierung zu denken. Oberster Grundsatz sollte immer sein: „Wie stelle ich die finanzielle Situation zu jedem Zeitpunkt sicher?“

Natürlich gibt es auch hier nicht richtig oder falsch. Vielmehr hat jedes Unternehmen seine ganz eigene Struktur und damit auch individuell ein ganz eigenes Finanzierungsmodell. Um euch einen ersten Überblick über die verschiedenen Formen der Finanzierungsmöglichkeiten zu geben haben wir die häufigsten Formen einmal zusammengetragen.

Ganz wichtig: Ein Unternehmen braucht nicht alle diese Finanzierungsformen, sondern ihr solltet euch genau überlegen, welche Variante für euch passt!

2. FINANZIERUNG AUS EIGENEN MITTELN

Eine sehr gängige Form der Finanzierung ist die Finanzierung aus eigenen Mitteln. Wie das Wort schon beschreibt wird hier das Geschäftsmodell aus dem eigenen Cashflow (also dem Geld, was vorhanden ist) finanziert. Gerade wenn euer Produkt recht einfach zu realisieren ist, ihr also keine hohen Investitionen vorab tätigen müsst könnt ihr direkt beginnen und so euer Unternehmen aus eigenen Mitteln finanzieren.

Ein Beispiel hierfür ist die Bereitstellung von Dienstleistungen. Wenn ihr also ein Unternehmen berätet oder aber eure Expertise in anderer Form zur Verfügung stellt könnt ihr bereits von Tag 1 an anfangen Geld zu verdienen und euch so zu finanzieren. Wenn ihr besonders gut programmieren könnt ist ein anderes Beispiel eine App: Die könnt ihr nach der Schule oder dem Büro abends Stück für Stück fertig stellen und dann im nächsten Schritt anfangen sie zu verkaufen.

Allerdings können natürlich längst nicht alle Unternehmensgründungen aus dem eigenen Cashflow finanziert werden, daher gibt es diverse andere Möglichkeiten, wie ihr euer Vorhaben dennoch in die Tat umsetzen könnt.

Cashflow (also Geldfluss) bedeutet die Summe aller finanziellen Mittel in einer bestimmten Periode, also im Monat, im Quartal oder im Jahr. Hier solltet ihr natürlich eure Umsätze und Kosten betrachten, sowie auch die Mittel, die ihr investieren müsst (zum Beispiel in neue Laptops, oder Maschinen) und die Gelder, die ihr als Finanzierung zur Verfügung gestellt bekommt. Eine Finanzierung aus eigenen Mitteln passiert nur aus euren Umsätzen und nicht aus weiterem Kapital. Als Unternehmer solltet ihr immer darauf achten, dass das Unternehmen liquide bleibt, also alle seine fälligen Verbindlichkeiten auch fristgerecht bezahlen kann.

Den Begriff „aus eigenen Mitteln“, also der Innenfinanzierung, solltet ihr nicht verwechseln mit dem Wort „Eigenkapital“. Die eigenen Mittel sind eure Gewinne, also das, was euer Unternehmen wirklich erwirtschaftet. Eigenkapital - auch wenn das Wort sich anders anhört - kann aber auch von anderen Geldgebern zur Verfügung gestellt werden. Ein gutes Beispiel sind Gesellschafter. Wenn eure Gesellschafter, also die Menschen, denen auch ein Teil eurer Firma gehört, Geld zur Verfügung stellen, was nicht zurückgezahlt werden muss gilt dieses Geld als Eigenkapital. Fremdkapital hingegen ist alles Geld, was ihr zur Finanzierung zur Verfügung gestellt bekommt, das in der Zukunft irgendwann einmal zurückgezahlt werden muss. Pauschalisiert kann man sagen, dass risikobehaftete Unternehmen, also z. B. Technologieunternehmen, deren Produkt noch entwickelt werden muss, oder deren Kunden noch akquiriert werden müssen, meistens eher Eigenkapital als Finanzierungsmöglichkeit haben. Je sicherer das Unternehmen in seinem wirtschaftlichen Erfolg ist, desto wahrscheinlicher ist es auch eine Finanzierung über Fremdkapital auf die Beine zu stellen, also z. B. über einen Bankkredit.

3. FAMILIEN & FREUNDE

Längst nicht jede Geschäftsidee lässt sich von Anfang an mit den Gewinnen finanzieren. Daher steht für viele Gründer am Anfang des Unternehmens die Suche nach weiteren Finanzierungsmöglichkeiten.

Eine naheliegende und häufige Form der Finanzierung, gerade in den ersten Monaten, ist die Finanzierung durch Familie und Freunde. Kaum jemand kennt euch so gut wie eure Familien und Freunde, daher sind sie wahrscheinlich auch die ersten Investoren, die euch ein wenig Geld zur Verfügung stellen können, wenn sie an eure Geschäftsidee glauben.

Allerdings solltet ihr bei der Höhe der Finanzierung hier sehr realistisch bleiben: Es ist unwahrscheinlich, dass eure Familien und Freunde euch einen größeren Betrag Geld bereitstellen. Viel wahrscheinlicher ist es, dass sie euch mit einem kleinen Betrag so weit helfen, dass ihr mit der Umsetzung eurer Idee zumindest einmal starten könnt. Vielleicht braucht ihr z. B. Geld für einen Computer, um eure App zu programmieren, oder ihr braucht Materialien, damit ihr als Berater richtig präsentieren könnt. Dann könnte eine Finanzierung durch eure Familien und Freunde genau richtig sein.

Auch hier kann das Kapital wieder als Eigen- oder Fremdkapital zur Verfügung gestellt werden. Wenn eure Familien und Freunde euch einen Kredit geben, den ihr erst in der Zukunft zurückzahlen müsst, gilt dieses Geld als Fremdkapital. Alternativ kann es natürlich auch sein, dass ihr eure Familien und Freunde zu Gesellschaftern macht und diese euch dann als Eigenkapital Mittel zur Verfügung stellen, für das das Unternehmen nicht zurückzahlen muss.

4. BUSINESS ANGELS & VCS

Gerade bei Startups ist die Finanzierung durch Business Angels und VCs sehr häufig, typischerweise in der Form von Eigenkapital als Gesellschafter. Meistens kommt die Finanzierung durch Business Angel und VCs gerade dann in Frage, wenn der Erfolg eures Unternehmens noch nicht sicher ist und damit ein Bankkredit nur schwierig oder gar nicht zu bekommen ist.

Um diese Form der Finanzierung zu verstehen ist es wichtig erst einmal die Begriffe genau zu kennen. Business Angel hört sich erst einmal lustig an. Gemeint sind hier Privatpersonen, die gerade in der Frühphase investieren, also wenn das Unternehmen und sein Erfolg noch schwierig abzuschätzen sind. Meistens sind Business Angel selbst auch Unternehmer und haben mit einem „Exit“ (also einem Verkauf ihres Unternehmens) Geld verdient.

Business Angel sehen sich häufig nicht als reine Kapitalgeber, sondern bringen auch ihr Netzwerk und ihre Erfahrung mit ein. Gerade als Mentor können euch Business Angel am Anfang helfen euer Produkt noch weiter zu verbessern, da sie selber sehr viel davon verstehen. Oft ist es deshalb auch so, dass Business Angel in ein Unternehmen investieren, was in einem ähnlichen Geschäftsbereich tätig ist, wie ihr eigenes Unternehmen (oder die Firma, die sie schon verkauft haben). Business Angel können euch auch gerade dann helfen, wenn ihr eine Idee habt, die vielleicht zunächst einmal regional begrenzt ist. Wenn ihr den richtigen Business Angel findet ist dann nämlich nicht nur das Geld, sondern auch das Wissen ein riesiger Vorteil für euch.

Bei der Suche nach dem richtigen Business Angel geht es vor allem darum zu schauen, welcher Unternehmer an eure Geschäftsidee glauben wird. Entweder spricht ihr ihn dann direkt an – ideal ist es, wenn ihr vielleicht einen gemeinsamen Freund habt und darüber in Kontakt kommt. Schaut also ruhig einmal bei Facebook, LinkedIn oder Xing ob ihr nicht vielleicht über Ecken schon verbunden seid. Alternativ sind Business Angel häufig in Clubs organisiert, über die ihr dann mit allen Mitglieder in Kontakt treten könnt.

VC steht für Venture Capital, auf deutsch auch Wagnis- oder Risikokapital. Meistens investieren VCs etwas später als Business Angel, nämlich wenn es schon ein erstes Produkt ist. Aber auch hier gibt es Ausnahmen und VCs, die schon ganz früh in junge Firmen investieren.

Ein VC investiert aus seinem Fonds, also aus Geld, was ihm wiederum von Geldgebern zur Verfügung gestellt wird. Die Geldgeber des VCs wissen, dass sie in risikoreiche Firmen investieren und erhoffen sich hohe Rendite, also Gewinne, aus den Firmen, die in den kommenden Jahren eine große Wertsteigerung sehen werden. Typische Investitionsfelder sind daher Technologieunternehmen, die durch starkes Wachstum sehr schnell viel Geld wert sein können.

Bei VCs ist meistens festgelegt in welcher Phase sie in ein Unternehmen investieren. Die erste Phase nennt man „Seed Stage“, also die Phase in der der Samen für den Erfolg gepflanzt wird. Die Seed Stage zeichnet sich dadurch aus, dass es noch kein fertiges Produkt gibt, was sich verkaufen lässt. Mit der Seed Finanzierung soll sichergestellt werden, dass das Produkt zur Marktreife kommt, also verkauft werden kann. Daran schließt sich die „Early Stage“, also die Frühphase an. In dieser Phase werden mit dem marktreifen Produkt die ersten Kunden akquiriert und eventuelle Verbesserungen vorgenommen. Wenn sich dann der erste Erfolg eingestellt hat folgt die „Later Stage“ Phase, auch „Growth Stage“ genannt, also Wachstumsphase. Hier wird Kapital benötigt, um den anfänglichen Erfolg des Unternehmens weiter auszubauen und z. B. zu expandieren. Auf der Suche nach dem passenden VC solltet ihr also immer darauf achten, dass er auch in der Phase, in der sich euer Unternehmen befindet investiert.

5. FÖRDERUNGEN



Neben privaten Investoren gibt es natürlich auch öffentliche Förderungen. Hier haben Länder, Bund und die Europäische Union eigene Förderprogramme.

Grob eingeordnet gibt es drei verschiedene Kategorien: Kredite, Zuschüsse und Beteiligungen. Wie bereits beschrieben, ist es für junge Unternehmen häufig schwierig Kredite zu erhalten, da das Risiko eines Ausfalls sehr groß ist. Mit Hilfe von Bürgschaften, also der Übernahme des Risikos, hilft das Land, der Bund oder die EU solche Kredite dennoch für junge Unternehmen zugänglich zu machen. Außerdem gibt es auch vergünstigte Kredite direkt über die öffentlichen Förderprogramme, so dass die Zinsen ein junges Unternehmen nicht so stark belasten. Als zweite Variante gibt es Zuschüsse über öffentliche Förderprogramme, also Gelder, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Zum Beispiel für die Schaffung von Arbeitsplätzen oder Forschungsprojekte stellen Land, Bund oder EU Mittel zur Verfügung, damit solche Projekte realisiert werden können. Darüber hinaus gibt es auch noch öffentliche Beteiligungsgesellschaften, also im Prinzip der VC, der sich aus öffentlichen Geldern finanziert.

Da es eine große Anzahl an verschiedenen Förderprogrammen gibt macht es Sinn, sich von jemanden beraten zu lassen, der für euren Standort eine Übersicht über die verschiedenen Möglichkeiten hat. Ein guter Ansprechpartner ist die für euch zuständige IHK (Industrie- und Handelskammer), die euch bei den ersten Schritten unterstützen kann.

6. CROWDFUNDING

Zuletzt gibt es als Möglichkeit der Finanzierung auch noch das Crowdfunding. Für das Crowdfunding, also der Finanzierung über die Masse, gibt es sehr viele verschiedene Plattformen. Am besten recherchiert ihr vorab genau welche Plattform zu eurem Unternehmen passt.

Es werden mittlerweile vier verschiedene Arten des Crowdfundings unterschieden :

1. Klassisches Crowdfunding: Als Gegenleistung zu einem Investment gibt es eine nicht monetäre Leistung vom Unternehmen, also kein Geld, sondern z. B. ein Produkt von dem finanzierten Projekt.
2. Beim Crowdfunding beteiligen sich ähnlich wie bei Business Angel Runden Privatpersonen am Unternehmen, allerdings mit deutlich kleineren Beträgen, als ein Business Angel es tun würde.
3. Dagegen wird beim Crowdlending ein Kredit von vielen kleinen Kreditgebern über die Plattform gegeben. Dieser muss dann zu einem späteren Zeitpunkt zurückgezahlt werden.
4. Zuletzt gibt es auch noch das Spenden Crowdfunding, wo die Geldgeber ganz auf eine Vergütung für ihr Kapital verzichten und das Geld als Spende zur Verfügung stellen.

Nachdem ihr euch genau informiert habt welche Plattform und welche Form des Crowdfunding für euch in Frage kommen ist es wichtig, dass ihr die Kampagne richtig gut vorbereitet. Nicht nur ein super Video, sondern auch schlüssige Unterlagen, Business Plan und erste Prototypen machen es viel wahrscheinlicher, dass ihr euer Projekt auch über das Crowdfunding finanziert bekommt.

Schön ist es, dass ihr über Crowdfunding auch ein „Liebhaber-Projekt“ finanzieren könnt, so lange ihr genügend Menschen findet, die eure Idee unterstützen möchten. Gerade im Bereich Musik und Kunst ist Crowdfunding eine Variante, die es ermöglicht Projekte zu realisieren, die vielleicht sonst nicht möglich gewesen wären. Aber auch für Produkte, bei denen ihr euch an den Endkonsumenten richtet und ihr vielleicht viel Geld für Marketing ausgeben müsstet kann Crowdfunding eine Möglichkeit sein schon direkt mit der Finanzierung eine größere Masse an Menschen anzusprechen und für euch zu begeistern.

LITERATURVERZEICHNIS

- 1 Thomas Ruland, 2010 | [gruenderszene.de](http://www.gruenderszene.de)
<http://www.gruenderszene.de/allgemein/finanzierung-eines-unternehmens-offentliche-forderung-in-deutschland>
- 2 Michel Harms, 2015 | [crowdfunding.de](http://www.crowdfunding.de)
<http://www.crowdfunding.de/was-ist-crowdfunding/>