



# HIER GEHT'S UM DEIN GELD

**Kapital-Guide:** Wie du auch in unruhigen Zeiten eine gesunde und stabile Finanzierung deines jungen Unternehmens sicherstellst.

Autoren: Dr. Bernd Fischl, Silvio Angelillo

**M**itte März 2023 hat die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins ein weiteres Mal angehoben, sodass dieser nun bei dreieinhalb Prozent liegt. Die Zinserhöhungen der EZB sollen bewirken, dass die wirtschaftliche Nachfrage gesenkt wird und die Kapitalkosten erhöht werden. Mit dieser Handlung, die bereits seit Längerem von Ökonom\*innen verlangt wurde, beabsichtigt man, die Nachfrage dem Angebot am Markt anzupassen. In der volkswirtschaftlichen Theorie wirkt sich eine Eindämmung der Nachfrage positiv auf die Inflationsrate aus und sorgt dafür, dass die Preiserhöhungen im Land wieder gesenkt werden können.

## Wie wirkt sich eine Leitzinserhöhung auf betriebliche und private Finanzierungen aus?

Gleichzeitig bedeuten diese Maßnahmen auch, dass Wirtschaftsaktivitäten eingeschränkt werden und Wachstumsunternehmen negativ von den Zinserhöhungen in Form von höheren Kapitalkosten oder sogar Kreditverknappung betroffen sind. Parallel dazu werden Unternehmen und Start-ups durch den höheren Leitzins der EZB aufgrund höherer Kapitalkosten niedriger bewertet, der Zugang zu Kapital wird folglich erschwert oder zumindest erheblich verteuert.

Dieser Trend machte sich in den Vereinigten Staaten bereits Anfang des Jahres aufgrund von Zinserhöhungen durch die Federal Reserve bemerkbar. Der Venture-Capital-Markt musste massive Rückschläge einstecken und Start-ups sind in diesem Umfeld dazu gezwungen, schnellstmöglich profitabel oder zumindest kostendeckend zu arbeiten, da weitere Finanzierungen nur schwer zu bekommen sind. Insbesondere

junge Unternehmen, die noch keinen eigenen operativen Cashflow generieren und/oder noch einen längeren Weg bis zum Breakeven vor sich haben, tun sich hier aktuell schwerer.

## Was bedeutet eine gesunde und nachhaltig erfolgreiche Finanzierung?

Finanzierungen unterscheiden sich in diversen Punkten voneinander. So unterscheidet man bspw. zwischen Eigen- und Fremdkapital (sowie Mezzanine-Kapital als Zwischenform), zwischen kurz-, mittel- und langfristiger Finanzierung, hochverzinslichen und zinsgünstigen Finanzierungen, zwischen einem strategischen Investment und einem reinen Finanzinvestment etc.

Gründer\*innen und Jungunternehmer\*innen sollten ihren Fokus nicht nur auf die Zinskonditionen legen. Gerade zu Beginn einer unternehmerischen Tätigkeit ist Stabilität ein wichtiger Punkt im Rahmen der unternehmerischen Liquiditätssicherung. Ebenso spielen strategisches Know-how (sog. Smart Money) und eine ausreichende Risikotragfähigkeit des Finanzierungspartners eine entscheidende Rolle.

Bei Finanzierungsgesprächen sollten nicht nur Investor\*innen eruiert, ob das Gründungsteam über das nötige Know-how und das Produkt bzw. die Dienstleistung über das nötige Potenzial verfügen. Vielmehr muss sich auch das Gründungsteam bewusst machen, ob seine Kapitalgeber\*innen in der Lage und willens sind, eine Unternehmung nachhaltig und langfristig zu finanzieren.

Die finanzielle Leistungsfähigkeit von Finanzdienstleister\*innen als Eignungskriterium stellt einen vielseitig unterschätzten Aspekt dar. Ein Blick in die Bilanz einer Bank kann schnell verraten, ob diese finanzkräftig genug ist, ein stark



wachsendes Unternehmen über mehrere Finanzierungsrunden hinweg zu begleiten. Finanzdienstleister\*innen und Investor\*innen, welche Start-ups über mehrere Finanzierungsrunden investieren, sind hier meist elementar, um frühzeitig für Stabilität, Wachstum und Sicherheit zu sorgen.

Im Folgenden zeigen wir einige Finanzierungsmöglichkeiten auf, die Bestandteil einer stabilen Finanzierung für Jungunternehmen sein können.

## Unternehmenswachstum mittels Förderungen und Finanzierungen

Im Rahmen einer Unternehmensgründung werden Gründungsteams mit zahlreichen Fragen konfrontiert, welche signifikante Auswirkungen auf den Kurs ihrer Entrepreneurial Journey haben und diese auf ihre eigene Weise einzigartig machen. Die folgenden angeschnittenen Möglichkeiten einer unternehmerischen Finanzierung durch Förderprogramme, Gründungswettbewerbe, Kredite sowie Busines-Angel-Finanzierungen und Venture Capital sollen exemplarisch Ansatzpunkte der Start-up-Finanzierung anreißen. Eine detailliertere Betrachtung muss in jedem einzelnen Fall separat erfolgen, abgestimmt auf die Bedürfnisse des Unternehmens und deren Gründer\*innen bzw. Gesellschafter\*innen.

### Förderprogramme

In Deutschland gibt es eine Vielzahl an Förderprogrammen zur Unterstützung von Gründer\*innen und jungen Unternehmen. Damit ein Unternehmen ein Förderprogramm von der zuständigen Institution bewilligt bekommt, müssen vom Unternehmen zunächst die Richtlinien und Anforderungen der spezifischen Förderprogramme erfüllt werden. Nachfolgend werden einschlägige Kriterien zur Prüfung von Fördermöglichkeiten aufgezeigt, an denen du dich orientieren kannst.

#### I. Förderbereich

Der Förderbereich gibt an, welche Art von Vorhaben durch das Förderprogramm unterstützt wird. Dies geschieht zunächst durch die Einordnung in einen übergeordneten Bereich. Dazu zählen: Unternehmensgründung und Existenzgründung, Wachstum und Unternehmensfestigung, Forschung und Ent-

wicklung sowie Innovation, Außenwirtschaft, Umweltschutz und Stabilisierung.

#### II. Förderberechtigte

Zudem muss abgeklärt werden, welche Institutionen grundsätzlich förderberechtigt sind. Dies können Unternehmen, Existenzgründer\*innen, Kommunen oder öffentliche Einrichtungen sein.

#### III. Entwicklungsstufe (KMU)

Viele Förderprogramme beinhalten die Anforderung, dass ein Unternehmen der KMU-Definition der EU entsprechen muss, um die Fördervoraussetzungen zu erfüllen. Diese unterscheidet anhand der Kriterien Mitarbeitendenzahl, Bilanzsumme sowie Jahresumsatz zwischen Kleinstunternehmen, kleinen und mittleren Unternehmen.

#### IV. Branche

Üblicherweise beinhalten die einzelnen Förderprogramme nur selten Einschränkungen auf bestimmte Branchen oder Industriezweige. Ein bestimmter Industriezweig kann von Förderprogrammen ausgeschlossen werden, wenn er den Zielen, die das Förderprogramm beabsichtigt, nicht gerecht wird.

#### V. Fördergebiet

Das Kriterium Fördergebiet begrenzt bestimmte Förderprogramme auf einzelne Regionen. Dies dient dazu, strukturschwache Gebiete zu fördern, um Standortnachteile auszugleichen. Gemäß Art. 87 Abs. 2 und 3 EG-Vertrag ist die finanzielle Unterstützung für solche Gebiete gestattet, die durch die Teilung Deutschlands benachteiligt wurden, in denen der Lebensstandard niedrig ist und in denen eine hohe Arbeitslosigkeit herrscht. Zusätzlich werden in den einzelnen Bundesländern Förderprogramme angeboten, um die Entwicklung des jeweiligen Bundeslands voranzutreiben.

#### VI. Spezielle Anforderungen des jeweiligen Förderprogramms

Jedes Förderprogramm hat spezifische Voraussetzungen, die für eine Bewilligung der Fördermaßnahme erfüllt sein müssen.

Damit soll garantiert werden, dass ausschließlich förderwürdige Projekte unterstützt und eventuelle Mitnahmeeffekte vermieden werden.

Der folgende exemplarische Auszug aus einigen häufiger verwendeten Förderprogrammen gibt einen ersten Eindruck von Möglichkeiten zur Unterstützung der Finanzierung insbesondere von jungen Unternehmen.

### EXIST-Gründerstipendium

Studierende, Absolvent\*innen und Wissenschaftler\*innen haben mit dem EXIST-Gründerstipendium, welches vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz vergeben wird, die Chance, ihr Unternehmen aus der Universität oder der Hochschule heraus zu gründen. Geförderte Teammitglieder erhalten Zuschüsse zu Lebensunterhaltungskosten, Sachausgaben und Coaching. Eine Voraussetzung für den Erhalt des EXIST-Gründerstipendiums ist, dass das Geschäftsmodell aus einem innovativen Umfeld entstammt, Ziele für nachhaltige Entwicklung fördert und evidenzbasiert ist. Die maximale Förderdauer beträgt 12 Monate und dient dazu, einen Businessplan auszuarbeiten und sich mit der Unterstützung der Hochschule auf die Unternehmensgründung vorzubereiten. Die Förderung gliedert sich dabei wie folgt:

#### Lebensunterhalt

- Promovierte Gründer\*innen: 3000 Euro/Monat
- Absolvent\*innen mit Hochschulabschluss: 2500 Euro/Monat
- Technische(r) Mitarbeiter\*innen: 2000 Euro/Monat
- Studierende: 1000 Euro/Monat
- Kinderzuschlag: 150 Euro/Monat pro Kind

#### Sachausgaben

- Bis zu 10.000 Euro für Einzelgründungen (bei Teams max. 30.000 Euro)

#### Coaching

- Bis zu 5000 Euro

Neben dem EXIST-Gründerstipendium, welches vom Bund vergeben wird, bieten auch die Länder Fördermaßnahmen für bereits bestehende Unternehmen und Gründungen an.

### Start? Zuschuss!

Ein Beispiel hierfür ist Start? Zuschuss! des Freistaats Bayern, ein Förderprogramm, welches technologieorientierte Unternehmensgründungen mit einem zukunftsfähigen und innovativen Geschäftsmodell fördert. Die Fördersumme umfasst 50 Prozent der förderfähigen Ausgaben bis zu einem Maximalbetrag von 36.000 Euro.

### ERP-Gründerkredit Startgeld

Ein weiteres Mittel im Repertoire der Start-up-Finanzierung kann der ERP-Gründerkredit Startgeld darstellen. Dieser Kredit ist ein Programm der KfW zur Förderung von Gründungsvorha-

ben. Dabei können bis zu 125.000 Euro (Stand Dezember 2022: ab 4,25 Prozent p.a. effektiver Jahreszins) als Kredit beantragt werden, wobei die KfW für 80 Prozent des Kreditrisikos eintritt. Ziel ist es, dem/der Gründer\*in Investitionen zu ermöglichen und laufende Kosten abzudecken. Es ist zudem kein Eigenkapital notwendig. Prinzipiell können alle Gründungen sowie bereits bis zu fünf Jahre bestehenden Unternehmen im Neben- und Vollerwerb gefördert werden.

Im Wesentlichen können folgende Maßnahmen gefördert werden: Investitionen in Anlagevermögen, Betriebsmittel (Deckung der laufenden Kosten), Material- und Warenlager sowie der Kauf eines Unternehmens oder Unternehmensanteils (sofern eine Geschäftsführerfunktion eingenommen wird).

Die maximale Kredithöhe beträgt 125.000 Euro; davon können bis zu 50.000 Euro für Betriebsmittel angesetzt werden. Nach Zusage durch die KfW kann der Kredit innerhalb von neun Monaten in voller Höhe abgerufen werden. Beginnend nach sechs Monaten und zwei Bankarbeitstagen wird jedoch eine Bereitstellungsprovision von aktuell 0,15 Prozent pro Monat fällig.

Nach Ablauf einer individuell vereinbarten tilgungsfreien Zeit, in der nur Zinsen bezahlt werden müssen, wird der Kreditbetrag in gleich hohen monatlichen Raten abbezahlt. Im Rahmen einer Vorfälligkeitsentschädigung kann der Kredit auch ganz oder teilweise außerplanmäßig getilgt werden. Die KfW stellt dafür auf ihrer Website einen Tilgungsrechner zur Verfügung, mit dessen Hilfe jeder Einzelfall berechnet werden kann.

Es sei darauf hingewiesen, dass in den Programmrichtlinien vieler Förderprogramme formale Anforderungen an den Ablauf der Antragstellung enthalten sind. Werden diese nicht erfüllt, kann dies aufgrund vermeidbarer Fehler dazu führen, dass ein Förderantrag abgelehnt wird.

## Gründungswettbewerbe

Neben zahlreichen Förderprogrammen eignen sich Gründungswettbewerbe als finanzielles Sprungbrett für Start-ups. Die Preisgelder bewegen sich bei diesen Wettbewerben meistens im überschaubaren Rahmen. Es gibt jedoch auch Ausnahmen wie bspw. den AI Cup der Universität Passau, bei welchem erfolgreiche Teams Förderungen von bis zu 95.000 Euro zur Verfügung gestellt bekommen.

Die Preise umfassen zudem oftmals externe Beratungsleistungen durch Gründungscoaches und fachkundige Mentor\*innen, welche dabei helfen, das Geschäftsmodell zu verbessern und die Chancen auf Anschlussfinanzierungen zu erhöhen. Da Start-ups Feedback von qualifizierten Juror\*innen bekommen, ist es möglich, potenzielle Investor\*innen auf sich aufmerksam zu machen. Eine erfolgreiche Performance eignet sich somit als Qualitätsmerkmal, welches die Kompetenzen eines Gründungsteam betont.

## Kredite und Darlehen

Start-up-Projekte, welche die nötige Bonität aufweisen können, haben zudem die Möglichkeit, Fremdkapital mittels Banken zu erlangen. Start-ups und andere Unternehmen müssen zügig reagieren, wenn sich durch neue Markttrends gewinnbringende Chancen ergeben. Um das gesamte Potenzial neuer Marktbedürfnisse ausschöpfen zu können, haben Unternehmen einen großen Bedarf an externem Kapital. In seiner Form differenziert sich dabei Fremdkapital durch eine schnellere Verfügbarkeit von Eigenkapital.

Hinzuzufügen ist noch, dass bei einer Fremdkapitalfinanzierung der „Leverage-Effekt“ einsetzt, da durch zusätzliches Fremdkapital die Eigenkapitalrendite gesteigert werden kann. Dieser Effekt tritt dann ein, wenn die Rendite auf das Vorhaben

größer ist als die durch das Fremdkapital entstehenden Kosten. Je nach Ausgangslage und Art einer Unternehmung bestehen die folgenden Kredioptionen: klassischer Kredit der Hausbank, Mikrokredit und Online-Kredit. Früher war der klassische Kredit der Hausbank der konventionelle Weg in die Selbstständigkeit. Heute bringt der Bankenkredit immer noch einige Vorteile mit sich, ist aber auch an Voraussetzungen wie Bonität und Sicherheiten geknüpft. Mikrokredite hingegen werden über Mikrofinanzinstitute vergeben und reichen von 100 bis maximal 25.000 Euro. Mittlerweile stehen Entrepreneur\*innen selbstverständlich auch Online-Kredite von Plattformen wie bspw. auxmoney zur Verfügung und werden von Privatpersonen oder Finanzdienstleister\*innen vergeben. Diese Kredite sind flexibel und relativ leicht zu bekommen, sollten jedoch sorgfältig verglichen werden.

## Business-Angel-Kapital

Business-Angel-Kapital stammt von privaten Investor\*innen. Oft handelt es sich bei diesen um ehemalige oder aktive Unternehmer\*innen, welche in einer ersten Runde meist in Ticketgrößen von 25.000 Euro bis zu 100.000 Euro investieren. Die Beteiligung eines/einer externen Investor\*in (Business Angel, Beteiligungsgesellschaft) bringt neben notwendigem Kapital auch wertvollen Zusatznutzen, der gerade in der frühen Phase eines Unternehmens mit einem sehr hohen Wert anzusetzen ist und ggf. auch den Wert der finanziellen Beteiligung übersteigen kann. Dieser Zusatznutzen kann sein: Beratung in strategischen Fragen durch Mentor\*innen aus dem Netzwerk, günstiger Zugang zu Dienstleistungen aus dem Netzwerk oder auch Unterstützung bei der Pressearbeit. Speziell das Coaching durch diese Investor\*innen kann Zusatznutzen bringen. Nicht ohne Grund wird deshalb Geld, das von Coaching bzw. Beratung begleitet wird, als Smart Money bezeichnet.

## Venture Capital

Venture Capital (VC), zu Deutsch Risiko- oder Wagniskapital, bedeutet, dass sich Firmen mit risikotragendem Geld (meist vorab gesammelt in Fonds) an Start-ups beteiligen. VC-Gesellschaften sind typische Eigenkapitalgeber\*innen und investieren risikotragendes Kapital meistens ab einer Ticketgröße von 500.000 Euro. Wer Finanzierungen von VCs erhält, kann mit Summen im sechs- bis siebenstelligen Bereich rechnen, muss aber auch berücksichtigen, dass Unternehmensanteile sowie Kontroll- und Mitspracherechte abgegeben werden müssen.

Des Weiteren gestaltet sich die Kapitalbeschaffung bei Venture-Capital-Gesellschaften schwierig. Beispielsweise liegen die Chancen, dass der US-amerikanische VC-Geber Andreessen Horowitz in ein Start-up-Unternehmen investiert, bei 0,7 Prozent. Nach einem Investment sind nur acht Prozent dieser Start-ups erfolgreich. Dies bedeutet, dass nur ein Unternehmen von ursprünglich 2000 Start-up-Projekten, die sich für eine VC-Finanzierung durch Andreessen Horowitz beworben haben, nachhaltig Erfolg hat.

## Auf was du bei der Kapitalbeschaffung achten musst

Um eine langfristige und stabile Finanzierung zu sichern, gibt es bestimmte Punkte, die besonders wertvoll für Gründungsteams sein können und daher genauer betrachtet werden müssen.

### Kompetentes Expert\*innennetzwerk

Die Anforderungen gegenüber Unternehmen vergrößern sich stets. Aus diesem Grund kann es für viele Gründungsteams wichtig sein, dass Kapitalgeber\*innen über Smart Money verfügen. Hierbei muss verstärkt auf das Kontakt Netzwerk der Investor\*innen hingewiesen werden. Wie weit dieses reicht, kann anhand voriger Unternehmensbeteiligungen überprüft werden. Finanzinvestor\*innen mit großer Historie, also zahlreichen Beteiligungen, können schnell aufzeigen, dass sie für die unterschiedlichsten Situationen auf geeignete Kontakte und eine adäquate branchenübergreifende Beratung zählen können.

### Vertrauensbasis zwischen den Parteien

Im Start-up können kritische Entscheidungen in Zeiten geopolitischer Unruhen und des wirtschaftlichen Abschwungs zwangsläufig nicht nur auf rationaler Basis getroffen werden. Emotionen spielen vor allem in Krisenzeiten in den Prozessen junger Unternehmungen eine große Rolle. Bei der Auswahl eines/einer Kapitalgeber\*in gilt es somit auch zu beachten, dass die Chemie zwischen den verhandelnden Parteien – Kapitalgeber\*in und Kapitalnehmer\*in – stimmig ist. Wenn bei dir bereits der Gedanken an ein Telefonat mit deinem/deiner Kapitalgeber\*in Bauchschmerzen auslöst, ist es ratsam, sich auf dieses Gefühl zu verlassen und nach anderen Optionen zu suchen.

### Was du mitbringen solltest

Als Fremdkapitalinvestoren erwarten Banken eine entsprechende Eigenkapitalquote sowie Sicherheiten, welche das Gründungsteam mitbringen sollte. Banken wollen ihr investiertes Kapital nach abgelaufener Kreditlaufzeit mit einem festen Zinssatz von den Gründer\*innen zurückerhalten. Daher ist es notwendig, dass das zu gebende Fremdkapital über Eigenkapital des Unternehmens abgesichert ist. Aus diesem Grund ist es ratsam, dass man im Vorfeld zur Fremdkapitalbeschaffung die Eigenkapitalquote seiner Firma durch starke Investor\*innen erhöht.

Sobald die Bank nach einer formellen wirtschaftlichen Prüfung feststellt, dass die betrieblichen Kennzahlen angemessen sind und ein Unternehmen über die nötige Bonität und Kapitaldienstfähigkeit verfügt, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit einer Darlehensvergabe an eine Firma.

### Kapitaltragfähigkeit von Banken

Zusätzlich muss die Kapitaltragfähigkeit von Banken gegeben sein, da Start-ups im frühen Wachstumsprozess einen vermehrten Kapitalbedarf aufweisen. Um ein Gründungsvorhaben nachhaltig finanzieren zu können, bedeutet dies für Banken, dass diese über eine ausreichend große Risikotrag-

fähigkeit/Bilanzsumme bzw. die notwendige Liquidität verfügen müssen. Nur so kann gewährleistet werden, dass sich Start-ups erfolgreich über mehrere Investitionsrunden entwickeln können. Gerade wenn Banken selbst in Schwierigkeiten kommen, weil die Einlagen für ausgereichte Kreditvolumina knapp werden, kann es passieren, dass Kredite gekündigt werden, ohne dass eine verschlechterte wirtschaftliche Situation auf Seiten des Unternehmens hierfür einen Grund geliefert hätte.

Tausche dich hierüber mit anderen Gründer\*innen und Unternehmer\*innen aus, da sich im Bankenbereich auch die Kompetenzen der einzelnen Kreditinstitute sehr stark unterscheiden können. Ein(e) nicht ausreichend kompetente(r) oder wenig erfahrene(r) und damit auch unsichere(r) Firmenkundenberater\*in ist das Letzte, was du als Jungunternehmer\*in brauchst.

Bevor junge Unternehmen profitabel werden oder zumindest kostendeckend wirtschaften können, ist eine ausreichende Versorgung mit Kapital notwendig, um einen Prototyp zu einem marktreifen und vertriebsfähigen Produkt weiterzuentwickeln. Somit sind die Stabilität und die langfristige Sicherheit der Kapitalgeber\*innen maßgeblich für den Erfolg einer Unternehmung.

### Fazit

Das Beschaffen von Geld stellt momentan für Start-ups eine große Herausforderung dar und ist zudem mit großem Aufwand verbunden. Gründungsteams sollten sich bei Absagen jedoch nicht entmutigen lassen.

Allgemein gilt: Es sollte diejenige Finanzierungsform gewählt werden, welche am besten zum Geschäftsmodell passt und auch die zukünftig geplante Entwicklung des Unternehmens berücksichtigt. Den Zweck, die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, erfüllen diese in unterschiedlicher Form.

Des Weiteren ist es ratsam, sich zusammen mit erfahrenen Gründungsberater\*innen und Coaches auf das Vorhaben bzw. die Gründung selbst vorzubereiten. Viele Hochschulen bieten bspw. professionelle Unterstützung in ihren Gründungszentren an, in welchen Teams von der Idee bis zur Umsetzung von erfahrenen Entrepreneurship-Manager\*innen und Mentor\*innen begleitet werden.

In Kombination mit dieser professionellen Stütze und besonderem Engagement kann es auch in unruhigen Zeiten zu einer gesunden und nachhaltigen Finanzierung kommen. ●

Die Autoren

Dr. Bernd Fischl ist Partner der BFMT Gruppe und akkreditierter Mittelstands- und Gründungsberater. Er ist schwerpunktmäßig in den Bereichen Unternehmensberatung und -bewertung, Businessplanung, Unternehmensfinanzierung für neugegründete und junge Unternehmen sowie KMUs tätig. Silvio Angelillo ist Mitarbeiter bei der BFMT Gruppe. Er ist dort schwerpunktmäßig in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung tätig, [www.bfmt.net](http://www.bfmt.net)