



# GründerZeiten 28

## Start-ups: Finanzierung und Wagniskapital



### 11/2021 Start-ups: Finanzierung und Wagniskapital

**Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften, Beteiligungen und Know-how: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz unterstützt innovative Start-ups, damit aus vielversprechenden Ideen erfolgreiche Unternehmen werden.**

In Deutschland gibt es ein umfangreiches Angebot an Finanzierungsinstrumenten, die speziell auf die Bedürfnisse von innovativen, technologieorientierten Start-ups ausgerichtet sind. Die Bundesregierung, die Bundesländer und ihre Bürgschaftsbanken, private Kapitalgeberinnen und -geber wie Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften und weitere Investorinnen und Investoren 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
- mit ihren Produkten/Dienstleistungen, Geschäftsmodellen und/oder Technologien (hoch)innovativ sind sowie
- ein geplantes Mitarbeiter/-innenwachstum und/oder Umsatzwachstum haben.

Start-ups gründen bevorzugt in den Bereichen Internet, Technologie, E-Commerce, BioTech u. a. Eine Mehrzahl der Gründerinnen und Gründer wünscht sich ein schnelles und nachhaltiges Wachstum. Themen wie Künstliche Intelligenz und Industrie 4.0 spielen für sie eine wichtige Rolle. Die 2.013 vom Deutschen Startup Monitor befragten Start-ups beschäftigen durchschnittlich 17,6 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind im Durchschnitt vier Arbeitsplätze mehr als im Vorjahr 2020. Der Anteil an Gründerinnen ist nach einem nur geringen Wachstum in den letzten Jahren stärker angestiegen und liegt 2021 bei 17,7 Prozent. 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.

Bei den vom Bundesverband Deutsche Startups e.V. befragten Unternehmen dominiert nach wie vor die Informations- und Kommunikationsbranche. Gleichzeitig legen Start-ups aus dem Medizin- und Gesundheitssektor zu. Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Green Economy und Social Entrepreneurship bleiben weiterhin relevant.

## Finanzierung sichert Unternehmensstart und -wachstum

Start-ups benötigen für Gründung, Wachstum und Internationalisierung eine geeignete und zuverlässige Finanzierung. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz stellt daher neben den bewährten Förderdarlehen und Bürgschaften – als Ersatz banküblicher Sicherheiten – spezielle Finanzierungsinstrumente für innovative und technologieorientierte Gründerinnen und 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.

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

### Förderangebote für Start-ups

**Finanzielle Hilfen**

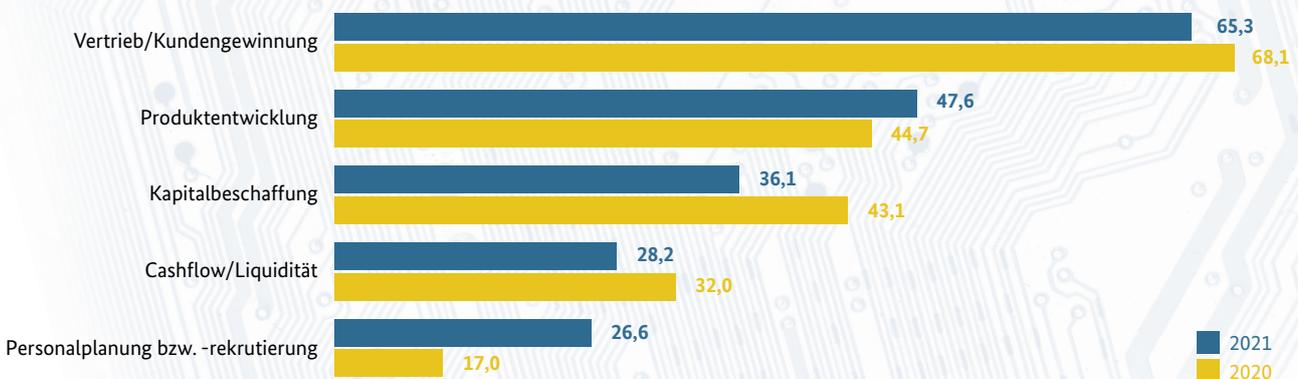
- Nicht rückzahlbare Zuschüsse
- Beteiligungen
- Förderdarlehen
- Bürgschaften

**Know-how**

- Beratung
- Wettbewerbe
- Initiativen



## Aktuelle Herausforderungen für Start-ups (2020 – 2021) (Angaben in Prozent/Mehrfachauswahl möglich)



n-Wert 2020: 1.715; n-Wert 2021: 1.768  
Quelle: Bundesverband Deutsche Startups e.V./PwC Deutschland: Deutscher Startup Monitor 2021

# Finanzierung nach Phasen



**Die Förder- und Finanzierungsinstrumente des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und des ERP-Sondervermögens orientieren sich an den 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 Mitstreitende, 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. Pilotaufträge, Vertriebs- und Kooperationspartnerschaften sowie Mitarbeitende, 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. Personal wird 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 Mitarbeitende 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 Venture-Capital-Unternehmen und kann durch eine öffentliche Förderung flankiert werden.

Die Bezeichnung der Phasen ist nicht „in Stein gemeißelt“ und ein Start-up lässt sich nicht immer unmittelbar einer Phase zuordnen. Zudem sind die Phasen meist nicht klar voneinander abgrenzbar und die Übergänge sind fließend. 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 neue unternehmerische Betätigung erfolgen, wenn es ein wesentliches Ziel der wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist, das allgemeine unternehmerische Umfeld zu verbessern. Auch lassen sich insgesamt mehr positive Effekte erzielen,

wenn die Potenziale des Mittelstands, zu dem ja auch die jungen innovativen Unternehmen zählen, für die gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung hervorgehoben werden. Statt Nachteilsausgleich ist daher eine verlässliche rahmenorientierte Politik wichtig, die sowohl dem Mittelstand insgesamt als auch den Start-ups Planungssicherheit gibt. Nur so können sie sich auf ihr unternehmerisches Kerngeschäft konzentrieren – und damit ihre Potenziale bestmöglich verwirklichen.

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

# 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 Mitarbeitende, 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 „Gründungswettbewerb – Digitale Innovationen“ spielen dabei eine herausragende Rolle.

## EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

EXIST richtet sich an (ehemalige) Hochschulabsolventinnen und -absolventen, wissenschaftliche Mitarbeitende 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 Gründungsförderung beim Projektträger Jülich. Daher müsse das Gründungsteam 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 der Konkurrenz müssen berücksichtigt werden, um sich deutlich von ihnen abzugrenzen, denn ohne ausreichende Alleinstellungsmerkmale und einen klaren Nutzen für Kundinnen und Kunden sind die Erfolgsaussichten der Gründungsvorhaben gering und EXIST-Anträge daher auch nicht förderfähig.“

Wer 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](http://www.exist.de)

### Für forschungsbasierte Gründungen: EXIST-Forschungstransfer

Start-ups, die Ergebnisse der Spitzenforschung am Markt umsetzen, leisten wichtige Beiträge zu den drängenden Herausforderungen unserer Zeit, zum Beispiel durch die Umsetzung klimafreundlicher Technologien, die Entwicklung neuer Verfahren in der Gesundheitswirtschaft und durch die Digitalisierung der Gesellschaft. EXIST-Forschungstransfer unterstützt Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler dabei, die unternehmerische Umsetzung ihrer Forschungsergebnisse selbst zu gestalten. „Den notwendigen Freiraum dafür bietet EXIST-Forschungstransfer“, sagt Dietrich Hoffmann, Fachbereichsleiter Gründungsförderung beim Projektträger Jülich, der das EXIST-Programm für das Bundeswirtschaftsministerium umsetzt. „Die Hochschule oder Forschungseinrichtung, aus der die Ausgründung erfolgt, ist in der ersten Förderphase der Inkubator mit seiner Forschungsinfrastruktur für das Gründungsteam, das dort noch angestellt ist. Spezifische Geräte und Prototypen können über das Vorhaben angeschafft, ebenso notwendige Aufträge an Dritte vergeben werden. Die Projektlaufzeit wird bedarfsgerecht an das Entwicklungsrisiko angepasst und kann bis zu drei Jahre umfassen.“

Ziel ist es, ein innovatives Produkt oder Verfahren in einem marktnahen Umfeld zu demonstrieren und einen ausgereiften Businessplan zu erarbeiten. Die Projektvolumina erreichen deshalb häufig bereits Millionen-Euro-Beträge, im Einzelfall auch deutlich mehr.“

In der zweiten Förderphase wird das gegründete Start-up direkt gefördert. Dort stehen die Durchführung weiterer Entwicklungsarbeiten, Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie die Schaffung der Voraussetzungen für eine externe Unternehmensfinanzierung im Fokus.

Die Gründerinnen und Gründer werden über das Gründungsnetzwerk vor Ort sowie über zentrale Veranstaltungen des Projektträgers und persönliche Beratungsgespräche durch Coaches gezielt auf ihre zukünftige Rolle als Unternehmerin bzw. Unternehmer vorbereitet.

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

Weitere Informationen: [www.exist.de](http://www.exist.de)

### Gründungswettbewerb – Digitale Innovationen

4.300 Bewerbungen in siebzehn Runden im Zeitraum 2010 bis 2020 sowie eine Gründungsquote von 60 Prozent bei den Teilnehmenden und 80 Prozent bei den Preisträgerinnen und Preisträgern der Jahre 2016 bis 2020: Das ist die beeindruckende Bilanz des Gründungswettbewerbs, den das Bundeswirtschaftsministerium für Start-ups aus den Informations- und Kommunikationstechnologien anbietet.

Dabei gibt es beim „Gründungswettbewerb – Digitale Innovationen“ nicht nur Preisgelder in Höhe von bis zu 32.000 Euro zu gewinnen: Alle Preisträgerinnen und 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 Start-ups relevanten Themen.

Darüber hinaus trägt die erfolgreiche Teilnahme zur positiven Außenwirkung der jungen Unternehmen bei, weiß Birgit Buchholz, Projektleiterin des „Gründungswettbewerb – Digitale Innovationen“ bei der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH: „Der Erfolg beim Gründungswettbewerb 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.“ Die im Gründungswettbewerb prämierten Start-ups warben seit 2014 eine externe Finanzierung in Höhe von 400 Millionen Euro ein. Somit leistet der Wettbewerb auch einen wichtigen Beitrag bei der Akquise von Investorinnen und Investoren.

Pro Jahr gibt es zwei Wettbewerbsrunden, an denen (zukünftige) Gründerinnen und Gründer teilnehmen können. Alle Bewerberinnen und Bewerber erhalten eine schriftliche Stärken-Schwächen-Analyse ihrer Gründungsidee.

Weitere Informationen: [www.de.digital](http://www.de.digital)

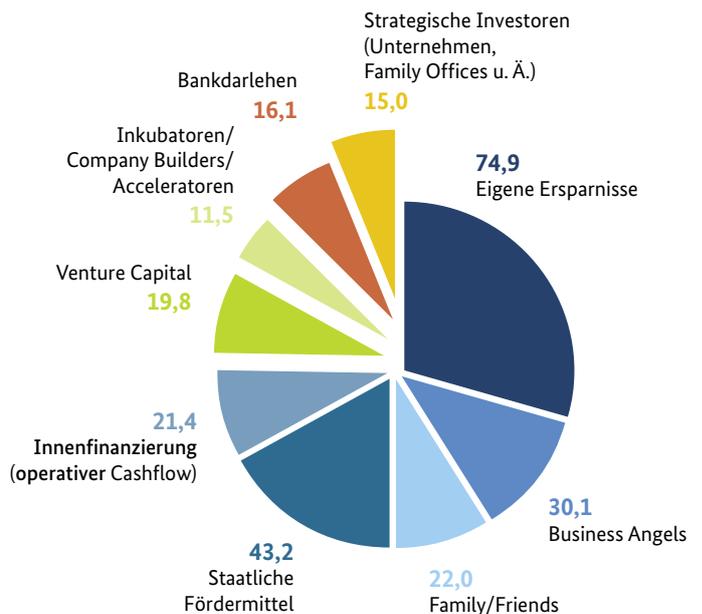


Robert Balduhn (links), Nico Günzel (Mitte) und Maximilian Hackl (rechts)

» Mit Unterstützung durch EXIST-Gründerstipendium haben wir in einer der Werkstätten am Leibniz-Institut für Ostseeforschung Warnemünde mithilfe eines 3D-Druckers die ersten Bauteile erstellt und schlussendlich einen kompletten Prototyp gebaut, den wir dann in der Ostsee getestet haben. Darüber hinaus konnten wir mit EXIST unseren Lebensunterhalt sichern.

Nico Günzel, FRAMEWORK ROBOTICS GmbH

### Genutzte Finanzierungsquellen von Start-ups (in Prozent)



n = 1.784  
Quelle: Bundesverband Deutsche Startups e. V./PwC Deutschland: Deutscher Startup Monitor 2021

# Anschlussfinanzierung sichern



**Gründungsberaterinnen und -berater sowie Kapitalgebende 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 einer Gründungsberatung. 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 Kundinnen und 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 Geschäftsidee 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 Gründerinnen und 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 Auftraggebenden geschlossen, das Marketing auf den Weg gebracht, Aufträge akquiriert werden usw. Deshalb: Meilensteine großzügig planen.

## Finanzierungs- und Förderangebote recherchieren

Das Angebot an Investorinnen und Investoren sowie 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 Kapitalgebender 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 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, KfW Capital und 33 Investorinnen und Investoren aus der Wirtschaft und inzwischen bundesweit größter Frühphaseninvestor – sowie der Ko-Investitionsfonds coparion, der vom ERP-Sondervermögen, der KfW Capital und der EIB getragen wird. Darüber hinaus können Förderprogramme der Landesförderinstitute oder Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in den Ländern die bundesweiten Finanzierungsangebote ergänzen.



» ‚Nobody is perfect, but a team can be.‘ Wir verstehen uns als ein Spieler innerhalb eines Teams von Gründerinnen, Gründern, Ko-Investorinnen, -Investoren und anderen Gesellschaftern. Zentral dabei ist, die Stärken und Schwächen des Teams genau zu verstehen und passende Beiträge zu leisten.

Neben der Finanzierung bringen wir als HTGF sehr viel Erfahrung aus der Finanzierung von über 650 Unternehmen mit, vor allem rund um die Gewinnung von Anschlussfinanzierungen, Finden des Product-Market-Fits, Skalierung, Krisenmanagement und Exit.

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



## 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 Gründungsteams immer noch häufig machen, sollte dabei unbedingt vermieden werden, empfiehlt Anja Bukowski, Abteilungsdirektorin bei der KfW Bankengruppe: „Massen-Mailings an Business Angels und andere private Investorinnen und Investoren quer durch die Republik sind ein absolutes ‚No-Go‘. Die 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, eine Kapitalgeberin oder einen Kapitalgeber zu finden, sondern auch jemanden, mit dem man sich für die Dauer der Finanzierungsrunde zu unternehmerischen Fragen austauschen kann.“

## 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 Zeit-



» 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 einer Investorin bzw. einem Investor erwarten.

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

raum? 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 Kapitalgebende die Zusammensetzung des Teams bzw. der zukünftigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wichtig ist dabei, dass alle notwendigen Kompetenzen vertreten sind und u. a. die Zuständigkeiten für Vertrieb, Marketing und Controlling geklärt sind.

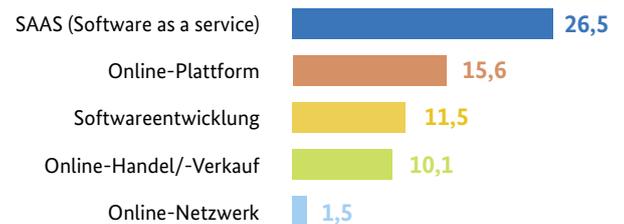
## Verträge für erste Finanzierungsrunde finalisieren

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.

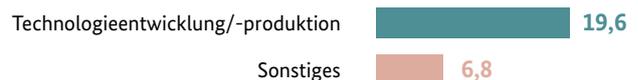


## Geschäftsmodelle von Start-ups (in Prozent)

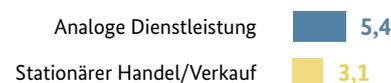
### Digitale Geschäftsmodelle



### Hybride Geschäftsmodelle



### Analoge Geschäftsmodelle



n-Wert: 1.962  
Quelle: Bundesverband Deutsche Startups e.V./  
PwC Deutschland: Deutscher Startup Monitor 2021

# 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, Personal eingestellt. Die Akquise von Kundinnen und Kunden 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, Mitarbeitende und Beratungsleistungen zu finanzieren.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und das ERP-Sondervermögen unterstützen in dieser Phase innovative Start-ups mit Beteiligungs- und Mezzaninkapital sowie 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 Investorinnen und Investoren beteiligen sich mit ihrem Kapital an einem Start-up. Der Vorteil ist: Anders als bei einem Bankdarlehen benötigt das Gründungsteam 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 Kapitalgebenden dem jungen Gründungsteam mit ihrem unternehmerischen Know-how zur Seite.

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

## Unterstützung bei der Investmentakquise

„INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ richtet sich an private Investorinnen und Investoren, die sich an jungen, innovativen Unternehmen beteiligen (siehe S. 9). Die Start-ups müssen allerdings ebenfalls einen Antrag auf INVEST-Förderfähigkeit stellen. Mit einem beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) abrufbaren Förderfähigkeitslogo können sie dann auf ihrer Webseite und bei Pitches vor potenziellen Investorinnen und Investoren auf ihre INVEST-Förderfähigkeit hinweisen. Damit vergrößern sie ihre Chancen, eine Finanzierung über Wagniskapital zu erhalten. Darüber hinaus können sie sich in der INVEST-Datenbank des Bundeswirtschaftsministeriums eintragen. Sie erhalten damit die Möglichkeit, Investorinnen sowie Investoren auf sich aufmerksam zu machen. Auch die regionalen Netzwerke des Business Angels Netzwerks Deutschland e. V. helfen bei der Kontaktabahnung.

Weitere Informationen: [www.invest-wagniskapital.de](http://www.invest-wagniskapital.de), [www.bafa.de](http://www.bafa.de), [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de), [www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)

## „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 Gründerinnen und Gründer, die (zunächst) „auf kleiner Flamme kochen“ und mit einem relativ geringen Startkapital auskommen. Für sie kann eine stille Beteiligung von bis zu 50.000 Euro durch eine Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG) sinnvoll sein. Für bestimmte Zielgruppen wie beispielsweise von Frauen geführte Unternehmen oder gewerblich orientierte Sozialunternehmen sind max. 150.000 Euro möglich. Die MBG leistet als stille Gesellschafterin eine Einlage in das Unternehmensvermögen. Die Geschäftsleitung bleibt in der Hand des Gründungsteams, das über die Kapitaleinlage nicht nur anstehende Investitionen finanzieren, sondern auch seine Kreditwürdigkeit verbessern kann.

Weitere Informationen: Mittelständische Beteiligungsgesellschaft im Bundesland des Unternehmens, [www.mikromezzaninfonds-deutschland.de](http://www.mikromezzaninfonds-deutschland.de)



### High-Tech Gründerfonds

Bis zu eine Million Euro investiert der High-Tech Gründerfonds (HTGF) initial in innovative Technologieunternehmen in der Seed-Phase, die nicht älter als drei Jahre sind. In der Regel stehen insgesamt bis zu drei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Mit dem Investment können junge Unternehmen in der Frühphase ihren Finanzierungsbedarf decken. Voraussetzungen für eine Finanzierung sind vielversprechende Forschungsergebnisse, eine innovative technologische Basis sowie eine chancenreiche Marktsituation.

Der HTGF holt in der Regel noch weitere Investorinnen und Investoren an Bord. Neben Kapitalbeteiligungen bietet der HTGF den jungen Unternehmen auch eine intensive Betreuung und Unterstützung an. Seit 2005 haben mehr als 650 Unternehmen eine Finanzierung erhalten und wurden erfolgreich auf den Weg gebracht.

Weitere Informationen: [www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de)

### „Get trained“: Deutsche Börse Venture Network

Das Programm der Deutschen Börse bringt junge und wachstumsstarke Unternehmen mit internationalen Investorinnen und 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](http://www.venture-network.com)

### Investorinnen und Investoren motivieren

Das Bundeswirtschaftsministerium möchte Investorinnen und Investoren motivieren, sich mit ihrem Kapital an Start-ups zu beteiligen. Dafür gibt es eine Reihe von Förderinstrumenten, die sich unmittelbar an kapitalgebende Personen richten.

### INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

Beteiligt sich ein Business Angel, eine andere private Investorin oder Investor für mindestens drei Jahre mit mindestens 10.000 Euro an einem Start-up, gewährt das Programm INVEST einen steuerfreien Zuschuss in Höhe von 20 Prozent des Investments. Auch der Anteilsverkauf über ein Wandeldarlehen ist förderfähig, wenn der Antrag auf INVEST vor Gewährung des Wandeldarlehens gestellt wird. Darüber hinaus kann die Steuer, die auf einen späteren Veräußerungsgewinn entfällt, pauschal mit einem Exitzuschuss kompensiert werden (gilt nur für Investments von natürlichen Personen).

Weitere Informationen: [www.invest-wagniskapital.de](http://www.invest-wagniskapital.de), [www.bafa.de](http://www.bafa.de)

### European Angels Fund Germany (EAF)

Ähnlich wie bei INVEST richtet sich auch der European Angels Fund Germany (EAF) an Business Angels und andere nicht-institutionelle Investorinnen und Investoren mit dem Ziel, innovative Unternehmen in der Gründungs-, Früh- oder Wachstumsphase finanziell zu stärken. Der EAF Germany wird vom ERP-Sondervermögen und vom Europäischen Investitionsfonds (EIF) finanziert. 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). Der EAF Germany ist branchenoffen ausgestaltet. Er finanziert mittlerweile zusammen mit über fünfzig Business Angels mehr als 270 Unternehmen.

Weitere Informationen: [www.eif.org](http://www.eif.org)

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 aus Deutschland beteiligen. Der ERP/EIF-Dachfonds wird vom ERP-Sondervermögen und vom Europäischen Investitionsfonds (EIF) finanziert und ist branchenoffen ausgestaltet. Der ERP/EIF-Dachfonds wurde im Jahr 2004 aufgelegt und ist mittlerweile an über 100 Wagniskapitalfonds beteiligt, die ihrerseits über 1.700 Unternehmen finanzieren.

Weitere Informationen: [www.eif.org](http://www.eif.org)



## 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
- Akquise von Kundschaft und Zielgruppenansprache
- Beratung
- Mitarbeitende 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

Der German Accelerator unterstützt vielversprechende deutsche Start-ups bei der internationalen Expansion in die USA und nach Asien. Das Programm ist individuell auf die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zugeschnitten und bietet intensive Workshops, den Austausch mit Expertinnen und Experten sowie Zugang zu einem globalen Netzwerk. Der German Accelerator wird von der German Entrepreneurship GmbH betrieben und vom Bundeswirtschaftsministerium finanziert.

### German Accelerator's Academy

Start-ups, die ihre ersten Schritte in Richtung Internationalisierung planen oder die frühzeitig eine Roadmap für ein wachstumsorientiertes Business erstellen wollen, erhalten über die German Accelerator Academy die notwendigen Grundlagen und Fähigkeiten, um ein erfolgreiches und skalierbares Geschäftsmodell aufzubauen.

### Market Discovery Program

Das Programm hilft Start-ups dabei, das Potenzial und die Eignung ihres Businessmodells in potenziellen Zielmärkten in Indien, Japan, Südkorea oder China zu validieren. Der German Accelerator bietet Markteinblicke durch Mentorinnen und Mentoren sowie Fachleute vor Ort und ermöglicht Start-ups, ihre Marktchancen zu identifizieren und mit potenziellen Geschäftspartnerinnen und -partnern in Kontakt zu treten.

### Market Access Program

Start-ups, die sich auf den Eintritt in den US-amerikanischen Markt oder einen der asiatischen Märkte vorbereiten möchten, erhalten Zugang zu internationalen Innovation Hubs, einem maßgeschneiderten Curriculum. Mentorinnen und Mentoren unterstützen sie bei einer umfassenden Bewertung des Marktes, beim Markteintritt und -ausbau. Die Dauer des Programms orientiert sich am Bedarf der jungen Unternehmen.

### Life Sciences Program

Start-ups in den Life Sciences stehen vor besonderen Herausforderungen. Der German Accelerator und dessen Mentorinnen und Mentoren unterstützen die Teams dabei, erfolgreiche Unternehmen aufzubauen, um neue Therapien, innovative Medizinprodukte und -technologien weltweit zu vermarkten.

Weitere Informationen: [www.germanaccelerator.com](http://www.germanaccelerator.com)



» Seit dem Start des US Market Access Programms des German Accelerators haben wir mit vielen Mentorinnen und Mentoren gesprochen, die sich nicht nur bestens im U.S.-Markt auskennen und über ein großes Netzwerk verfügen, sondern auch aufrichtig an unserem Produkt interessiert sind.

Die Unterstützung und Anleitung haben uns geholfen, eine bessere Strategie für den Markteintritt zu entwickeln, Ideen auszutauschen und konstruktives Feedback zu bekommen.

Lorena Soto Casanova, Smart City System  
Parking Solutions GmbH

### Gut zu wissen

Weitere Förderprogramme, wie beispielsweise die Exportinitiativen für Umwelttechnologien oder Energie, die die Internationalisierung von jungen Unternehmen unterstützen und den Einstieg in Auslandsmärkte erleichtern, finden Sie in der Förderdatenbank Bund, Länder und EU.

Weitere Informationen: [www.foerderdatenbank.de](http://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 Kundschaft zu akquirieren. Neben Beteiligungskapital können auch Förderdarlehen, ggf. kombiniert mit Ausfallbürgschaften, an Bedeutung gewinnen.

## Beteiligungskapital

Neben privaten Investorinnen und 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).

## DeepTech Future Fonds (DTFF)

Der neue Investitionsfonds im Bereich Hoch-Technologie (DeepTech) wird aus Mitteln des neuen Zukunftsfonds und des ERP-Sondervermögens finanziert. Dem DTFF steht über die kommenden zehn Jahre perspektivisch ein Gesamtinvestitionsvolumen von bis zu einer Milliarde Euro zur Verfügung. Als Ko-Investor ist der Fonds für das gezielte Wachstum von Deep-Tech-Unternehmen in Deutschland angelegt, die das Potenzial haben, sich zu einem Marktführer zu entwickeln.

Weitere Informationen: [www.deeptech-future-fonds.de](http://www.deeptech-future-fonds.de)

## Zukunftsfonds

Der Bund stellt 10 Milliarden Euro für einen Beteiligungsfonds für Zukunftstechnologien („Zukunftsfonds“) bei der KfW zur Förderung des Wagniskapitalmarkts in Deutschland bis Ende 2030 bereit. Der Zukunftsfonds ist eine Kombination aus quantitativem Ausbau und qualitativer Erweiterung bestehender Finanzierungsangebote und umfasst auch neue Instrumente. Damit sollen zum einen alle Entwicklungsphasen von Start-ups mit einem Schwerpunkt auf den Ausbau der Wachstumsfinanzierung angesprochen werden und zum anderen bislang unzureichend einbezogene Marktsegmente stärker berücksichtigt werden. Der Zukunftsfonds besteht aus mehreren Modulen, die ineinandergreifen und sich im Sinne eines Baukastens ergänzen.

Weitere Informationen: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)



## 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 15 Millionen Euro investiert werden. Voraussetzung für das coparion-Engagement ist, dass sich private Investorinnen und Investoren mit mindestens dem gleichen Volumen und zu wirtschaftlich gleichen Konditionen („pari passu“) an der Finanzierungsrunde beteiligen. Gesellschafter des öffentlichen Wagniskapitalfonds coparion sind das ERP-Sondervermögen, die KfW Capital und die EIB.

Weitere Informationen: [www.coparion.vc](http://www.coparion.vc)



» 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,  
Geschäftsführer der coparion GmbH & Co. KG



## ERP-Innovationsfinanzierung

Die ERP-Innovationsfinanzierung besteht aus zwei Förderkomponenten: Zum einen dem ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit, der Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben sowie den gesamten Finanzierungsbedarf innovativer 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](http://www.kfw.de)

### Gut zu wissen

Ergänzend zu einer Finanzierung über Beteiligungskapital bzw. Venture Capital stehen in der Seed- und Growthphase auch die „klassischen“ Förderdarlehen über Hausbanken für Investitionen in Software, Geräte, Gebäude und zur Finanzierung von Betriebsmitteln bereit. Mehr dazu auf Seite 13.

### Teilnahme an Messen

Mit dem Programm „Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesse in Deutschland“ unterstützt das Bundeswirtschaftsministerium die Beteiligung an Gemeinschaftsständen auf ausgewählten Messen. **Weitere Informationen:** [www.bafa.de](http://www.bafa.de)

## Investorinnen und Investoren motivieren

Damit jungen Unternehmen in der Wachstumsphase ausreichend Kapital zur Verfügung steht, unterstützen die Bundesregierung, 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 Bundeswirtschaftsministerium auch Finanzierungsanreize für Business Angels, die in junge Unternehmen investieren.

### ERP/Zukunftsfonds-Wachstumsfazilität

Über die ERP/Zukunftsfonds-Wachstumsfazilität soll die KfW Capital das Zusagevolumen für Fonds für Wachstumsfinanzierungen auf bis zu 400 Millionen Euro pro Jahr vergrößern und den Investitionsfokus insbesondere auf den Bereich der Wachstumsfonds ausweiten. KfW Capital wird dabei bis zu 50 Millionen Euro pro Fonds investieren und damit dazu beitragen, Fondsvolumina der Venture-Capital-Fonds in Deutschland und Europa zu vergrößern, sodass häufiger größere Finanzierungsrunden für Start-ups möglich werden. Insgesamt stehen hierfür 2,5 Milliarden Euro bis 2030 bereit.

**Weitere Informationen:** [www.kfw-capital.de](http://www.kfw-capital.de)

### GFF EIF Wachstumsfazilität

Unter dem Dach des Zukunftsfonds wurde die GFF EIF Wachstumsfazilität aufgelegt. Sie investiert über einen Zeitraum von

## Venture Tech Growth Financing

Mit dem KfW-Programm „Venture Tech Growth Financing“ fördern der Bund und die KfW Bankengruppe junge technologieorientierte Wachstumsunternehmen. Das Programm ist Teil der Tech Growth Fund-Initiative der Bundesregierung, mit der insbesondere Start-ups in der Wachstumsphase sogenannte Venture-Debt-Finanzierungen zur Verfügung gestellt werden sollen. Das Programm bietet technologisch innovativen und schnell wachsenden Unternehmen, die über ein belastbares und aussichtsreiches Geschäftsmodell verfügen, Kredite zur Finanzierung des weiteren Wachstums an. Hierbei stellt die KfW bis 2022 bis zu 250 Millionen Euro bereit. Der Bund übernimmt eine 95-prozentige Absicherung der Risiken. Eine Finanzierung aus dem KfW-Programm „Venture Tech Growth Financing“ muss zwingend gemeinsam mit einem privaten Kreditgeber erfolgen. Im Rahmen des Zukunftsfonds soll das Programm ab 2022 für den Zeitraum bis 2030 weiter ausgebaut werden. **Weitere Informationen:** [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

zehn Jahren bis zu 3,5 Mrd. Euro in Wachstumsfonds und großvolumigere Wachstumsfinanzierungsrunden von Start-ups. Das Finanzierungsvolumen wird vom Zukunftsfonds, vom ERP-Sondervermögen und vom Europäischen Investitionsfonds (EIF) zur Verfügung gestellt.

**Weitere Informationen:** [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

### ERP-Venture Capital-Fondsinvestments

Im Rahmen des Programms „ERP-Venture Capital-Fondsinvestments“ investiert die KfW Capital bis zu 180 Millionen Euro p. a. im Risiko des ERP-Sondervermögens in Venture-Capital- und Venture-Debt-Fonds, die sich ihrerseits an innovativen, technologieorientierten Unternehmen in der Start-up- und Wachstumsphase beteiligen. KfW Capital investiert max. 25 Millionen Euro pro Fonds und max. 19,9 Prozent des Fondsvolumens sowie stets zu gleichen Bedingungen („pari passu“) wie private Investorinnen und Investoren.

**Weitere Informationen:** [kfw-capital.de](http://kfw-capital.de)

### Mezzanin-Dachfonds für Deutschland (MDD)

Der Mezzanin-Dachfonds für Deutschland (MDD) beteiligt sich an privaten professionellen Mezzanin-Fonds (einschließlich Venture-Debt-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](http://www.eif.org)

### INVEST – Zuschuss für Wagniskapital Siehe S. 9

### Start-up Finder

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

**Weitere Informationen:** [www.de-hub.de/startupfinder](http://www.de-hub.de/startupfinder)

# Gute Ergänzung: „klassische“ Förderdarlehen

Ergänzend zu einer Finanzierung über Beteiligungskapital bzw. Venture Capital stehen in der Seed- und Growthphase auch die „klassischen“ Förderdarlehen über Hausbanken für Investitionen in Software, Geräte, Gebäude und zur Finanzierung von Betriebsmitteln bereit. Informationen zu allen Förderprogrammen finden Sie in der Förderdatenbank Bund, Länder und EU: [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de).

## ERP-Gründerkredit – StartGeld

### #Darlehen

Wozu?

- Zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln

Was?

- Max. 125.000 Euro, davon max. 50.000 Euro für Betriebsmittel
- Laufzeit: maximal zehn Jahre, davon höchstens zwei Jahre tilgungsfrei
- 80-prozentige Haftungsfreistellung für die Hausbank bedeutet Darlehen trotz geringer oder fehlender Sicherheiten

Für wen?

- Gründerinnen, 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](http://www.kfw.de)
- Förderdatenbank Bund, Länder und EU [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

## ERP-Kapital für Gründung

### #Darlehen #keine Sicherheiten erforderlich

Wozu?

- Stärkung der Eigenkapitalbasis von Gründerinnen, Gründern und jungen Unternehmen
- Finanzierung von Investitionen und der Erstausrüstung des Warenlagers

Was?

- Max. 500.000 Euro
- Verbilligter Zinssatz, 15 Jahre Laufzeit, sieben Jahre tilgungsfrei
- 10 bis 15 Prozent des gesamten Investitionsbedarfs sollten Gründerinnen und Gründer aus eigenen Mitteln erbringen

Für wen?

- Gründerinnen, 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](http://www.kfw.de)
- Förderdatenbank Bund, Länder und EU [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

## ERP-Förderkredit KMU / KfW-Förderkredit großer Mittelstand

Das Programm steht ab dem 01.01.2022 zur Verfügung und ersetzt den bisherigen Gründerkredit Universell und 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
- Besonders günstige Zinsen erhalten Unternehmen in deutschen Regionalfördergebieten und junge Unternehmen, die weniger als fünf Jahre am Markt aktiv sind
- Bankübliche Sicherheiten erforderlich
- Die den Antrag annehmende Hausbank kann zur Hälfte von den Risiken entlastet werden

Für wen?

- Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen sowie etablierte mittelständische Unternehmen

Weitere Informationen und Antragstellung?

- Über Bank oder Sparkasse des Unternehmens (Hausbank) bei der KfW Bankengruppe [www.kfw.de](http://www.kfw.de)
- Förderdatenbank Bund, Länder und EU [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

## Bürgschaften der Bürgschaftsbanken

### #bei fehlenden Sicherheiten

Wozu?

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

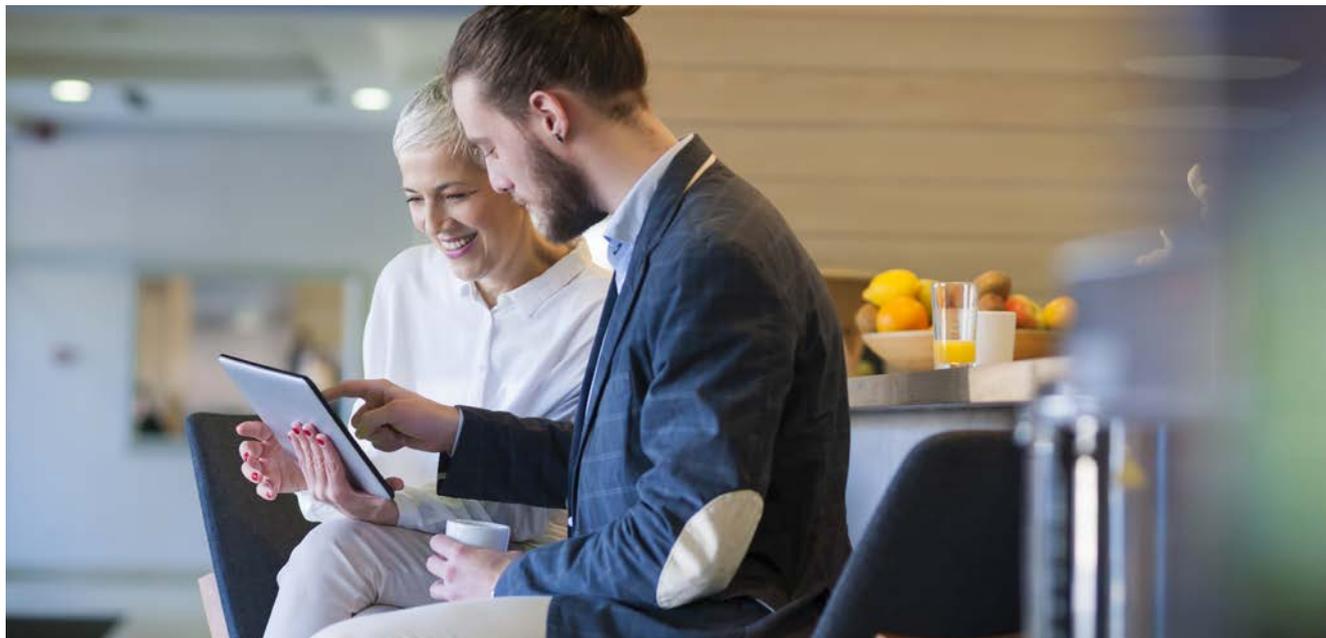
Für wen?

- Gründerinnen, Gründer und etablierte Unternehmen

Weitere Informationen und Antragstellung?

- Bank oder Sparkasse (Hausbank) des Unternehmens, Bürgschaftsbank des jeweiligen Bundeslandes
- Förderdatenbank Bund, Länder und EU [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

# Beratung, Print- und Online-Tipps



## Förder- und Finanzierungsberatung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz

Die Finanzierungshotline informiert Gründerinnen, Gründer und Unternehmen 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

## Ministeriums-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 „Forschung und Innovation“ des Bundes

Die Förderberatung für Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen – insbesondere KMU – informiert zu:

- allen Fragen der Forschungs- und Innovationsförderung des Bundes
- Forschungs- und Förderstrukturen von Bund, Ländern und EU

- fachlichen Ansprechpartnerinnen und -partnern
- forschungsbasierten Unternehmensgründungen
- und zur Vorbereitung internationaler Projekte

Forschungsförderung

Tel.: 0800 26 23 008

Lotsendienst für Unternehmen

Tel.: 0800 26 23 009

[www.foerderinfo.bund.de](http://www.foerderinfo.bund.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 Bund, Länder und EU

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, Förderberechtigten, Förderbereich, Förderart
- Ergebnisliste: Kurztext zu jedem gefundenen Programm
- Einführende und erläuternde Informationen über die Grundlagen und die Praxis der Förderung

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

## Smart Money

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

## Networking

- **de:hub**  
[www.de-hub.de](http://www.de-hub.de)
- **Bundesverband Deutsche Startups e.V.**  
[www.deutschestartups.org](http://www.deutschestartups.org)
- **Gründungsinitiativen in den Bundesländern**  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de),  
[www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de),  
[gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de)
- **Hochschul-Gründungsnetzwerke**  
[www.exist.de](http://www.exist.de)

## Wettbewerbe

- **Gründungswettbewerb – Digitale Innovationen**  
[www.de.digital](http://www.de.digital)
- **Weitere Wettbewerbe für Gründerinnen und Gründer**  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)
- **Kultur- und Kreativpiloten Deutschland**  
[kultur-kreativpiloten.de](http://kultur-kreativpiloten.de)
- **Deutscher Gründerpreis**  
[www.deutscher-gruenderpreis.de](http://www.deutscher-gruenderpreis.de)
- **KfW Award Gründen**  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

## Publikationen

**Broschüren und Flyer rund um das Thema Existenzgründung**  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

## Internet

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)  
[www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de)  
[www.kultur-kreativ-wirtschaft.de](http://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de)  
[www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)  
[gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de)

## Impressum

### Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin

### Stand

November 2021

Diese Publikation wird ausschließlich als Download angeboten.

### Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

### Bildnachweis

AdobeStock  
iuriimotov / S. 9  
Prostock-studio / S. 7  
Thomas Söllner / Hintergrund  
XuBing / S. 10  
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  
Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. / S. 7  
Coparion GmbH und Co. KG / S. 11  
HTGF Alfred Krauss / S. 6  
IfM Bonn / S. 3, unten  
Leibniz Institut für Ostseeforschung in Warnemünde, Kristin Beck / S. 5  
Lorena Soto Casanova / S. 10

### Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung

E-Mail: [publikationen@bundesregierung.de](mailto:publikationen@bundesregierung.de)  
Telefon: 030 182722721  
Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen eingesetzt werden.