

Kostenlose
Leseprobe

AUSGABE 2016

RATGEBER

STARTUP

FINANZIERUNG



Stefan Reinpold

1. Auflage 2016

Alle Rechte vorbehalten

Copyright © 2016 by

Ratgeber Startup Finanzierung, Neumarkt

Sie finden uns im Internet unter

startup-finanzieren.com

Herausgeber

Stefan Reinpold

Neumarkt i.d.OPf.

Deutschland

Mehr Informationen zum Autor finden Sie auf

reinpold.com

Cover-Gestaltung

[Pixeltaucher Medienagentur](#)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden und der Autor übernimmt keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	II
1.1 Wichtigkeit von Startup-Neugründungen	1
2.3 Erfolgsfaktoren & Herausforderungen.....	2
3.1 Fakten zur Startup-Szene	3
4.2 Beteiligungsfinanzierung	4
Quellenverzeichnis.....	6

Abkürzungsverzeichnis

BA	Business Angels
BAND	Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BVK	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
BVIZ	Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren
CF	Crowdfinancing bzw. Crowdfunding i.w.S.
CI	Crowdinvesting
CL	Crowdlending
CVC	Corporate Venture Capital
DD	Due-Diligence
EIF	Europäischer Investitionsfonds
ERP	European Recovery Program
F&E	Forschung & Entwicklung
FinTech	Finanztechnologie
DSM	Deutscher Startup Monitor
HTGF	High-Tech Gründerfonds
IKT	Informations- und Kommunikationstechnik
InsurTech	Versicherungstechnologie
IPO	Initial Public Offering
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MBG	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
P2B	Peer-to-Business
P2P	Peer-to-Peer
PU	Portfoliounternehmen
TGZ	Technologiezentrum
USP	Unique Selling Proposition
VC	Venture Capit

1.1 Wichtigkeit von Startup-Neugründungen

Unternehmensgründungen sind aus volkswirtschaftlicher Sicht ein wichtiger Beeinflussungsfaktor für die ökonomische Entwicklung eines Landes. Zudem fördern sie die Schaffung von Arbeitsplätzen und steigern den Wettbewerbsgedanken. Ferner setzen sie durch die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen die Konkurrenz zunehmend unter Druck, das eigene Portfolio zu überarbeiten und Neuentwicklungen zu fördern.¹ Vor allem Startup-Unternehmen werden in diesem Zusammenhang häufig mit Flexibilität, Innovation und Wachstum assoziiert. Durch das Vorantreiben der Entwicklung und Etablierung neuer Branchen tragen sie zur Kompensation des Arbeitsplatzabbaus in rückläufigen Branchen bei.² Durch die Schaffung überproportional vieler neuer Arbeitsplätze und die Einführung von Innovationen wird das Wirtschaftswachstum positiv beeinflusst.³ Deutschland als „innovationsbasierte Volkswirtschaft“⁴ ist dementsprechend von Startup-Neugründungen abhängig, um nicht im internationalen Vergleich den Anschluss zu verlieren.

Neugegründete Unternehmen forcieren dabei nicht zwangsweise Innovationen. Mithilfe von disruptiven Technologien wollen Startups vor allem bestehende Geschäftsfelder optimieren. Schnelles Wachstum soll dabei helfen, Marktanteile zu gewinnen und sich als Branchenführer zu etablieren. Die kontinuierliche Anpassung von Produkten, die aus Kundensicht eine Verbesserung zum bisher erhältlichen Angebot darstellt, spiegelt dabei die hohe Dynamik wider, die viele Startups aufweisen.⁵ Vor allem im Dienstleistungssektor haben sich in den letzten Jahren sog. FinTech und InsurTech Startups hervorgetan, um mit etablierten Finanzinstituten und Versicherungen zu konkurrieren, indem auf neuartigen Wegen, Wert für Kunden geschöpft wird. Durch die Vereinfachung und Verschlankung von Prozessen bieten neugegründete Unternehmen Kunden ein attraktiveres Angebot. Langfristig stellen diese „Hoffnungsträger der Wirtschafts- und Technologiepolitik“⁶ ein Risiko für etablierte Unternehmen dar.

¹ Vgl. Metzger, Georg, KfW Bankengruppe (Hrsg.) (Gründungsmonitor 2015), S. 2.

² Vgl. Klandt, Heinz (Gründungsmanagement 2006), S. 3.

³ Vgl. Cowen, Tyler, Zeit Online (Innovationen 2013), S. 1.

⁴ Brix, Udo et al., Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie (GEM 2009), S. 9.

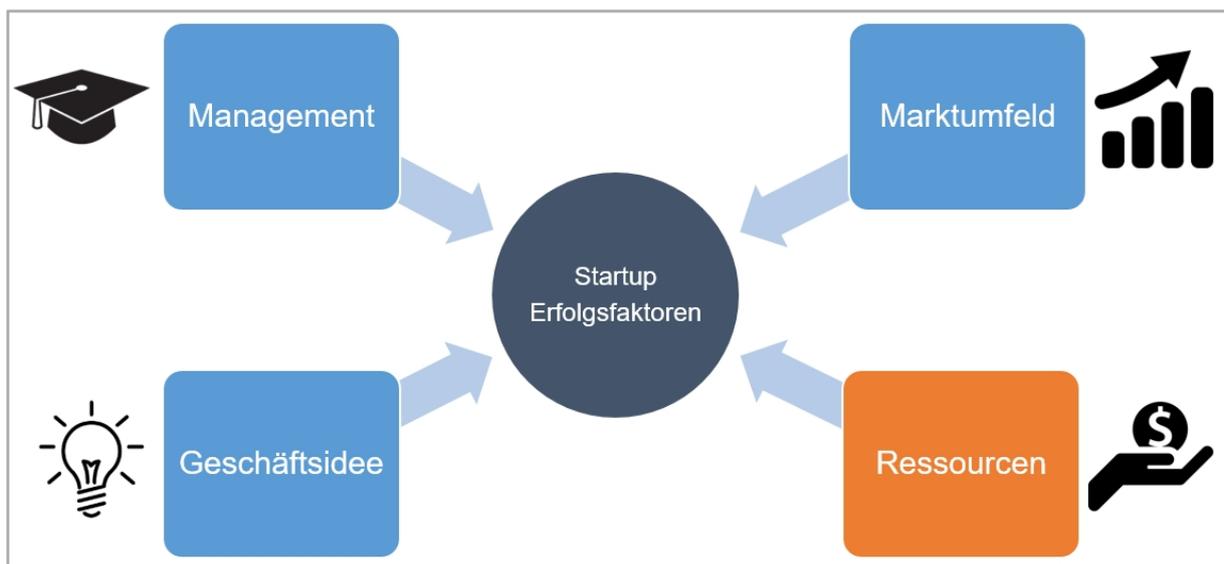
⁵ Vgl. Hayn, Marc (Bewertung 2003), S. 19.

⁶ Fischer, Barbara (Finanzierung 2004), S. 7.

2.3 Erfolgsfaktoren & Herausforderungen

Viele Startup-Unternehmen scheitern nach einigen Jahren (s. Punkt 3.2). Niedrigen Überlebenschancen entgegenzuwirken und das kontinuierliche Wachstum zu ermöglichen, bedeuten jedoch auch immense Herausforderungen für die Startup-Gründer. Dazu lassen sich mit dem Management, der Geschäftsidee, dem Marktumfeld und den materiellen bzw. immateriellen Ressourcen vier essenzielle Erfolgsfaktoren hervorheben.

Abb. 1: Essenzielle Erfolgsfaktoren für Startups



Die Basis jedes vielversprechenden Startups bildet dabei das Management, welches aus einzelnen Gründern oder einem Gründerteam besteht. Diese bringen ihre Fähigkeiten, Kompetenzen und das eigene Wissen ein. Mangelnde Kenntnisse in den Bereichen Betriebswirtschaft und Management können sich dabei jedoch oftmals als limitierender Faktor herausstellen. Gerade bei technologiebasierten Unternehmensgründungen ist es keine Seltenheit, dass Gründer zwar ein hohes Maß an technischem Wissen aufweisen, im Gegenzug jedoch kaum kaufmännische Fähigkeiten vorhanden sind. Dies liegt in der mangelnden Vermittlung von unternehmerischen Denken und Handeln während Schul- und Studienzeiten begründet.⁷ Aus diesem Grund sind Neugründer auf externe Ressourcen hinsichtlich Beratung, aber auch Sachmitteln angewiesen, um eine adäquate Unternehmensinfrastruktur aufzubauen.

⁷ Vgl. Ripsas, Sven/Tröger, Steffen (Startup Monitor 2015), S. 54.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor neben dem Gründerteam ist die Geschäftsidee mitsamt dem dazugehörigen Geschäftsmodell, aber auch das Produkt selbst. Kürzere Produktlebenszyklen und die immer schnellere Diffusion von Innovationen bedürfen angepasster Portfoliostrategien. Unternehmen müssen deshalb ihre Geschäftsidee diesen Aspekten anpassen und vornherein Machbarkeitsanalysen und notwendige Kalkulationen durchführen, um ein erfolgsversprechendes Geschäftsmodell zu entwickeln. Aufgrund des hohen Innovationsgrades der Startups, der sich im Produktportfolio zeigt, ist deshalb der Schutz dieses Wissens mit Hilfe von Patenten und Lizenzen folglich ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Startups.⁸

Ebenso verändert sich das Marktumfeld stetig. Damit einhergehend bewirkt die Globalisierung und immer stärker werdende Vernetzung des Internets eine zunehmende Markttransparenz. Letztendlich verstärken diese Faktoren den Wettbewerb zunehmend und zusätzliche Markteintrittsbarrieren werden geschaffen. Gründer müssen deshalb Aspekte wie Nachfrage, Marktgröße und potenzielles Marktwachstum analysieren. Dadurch ergeben sich neue Chancen, aber auch Herausforderungen für Gründer.

All diese Erfolgsfaktoren sind direkt beeinflussbar, brauchen zur Realisierung jedoch diverse Ressourcen finanzieller oder strategischer Natur. Dabei geht die monetäre Unterstützung durch externe Kapitalgeber oftmals mit der Bereitstellung von Netzwerken einher, die Kontakte zu Lieferanten, potenziellen Kunden und möglichen Partnern herstellen, um Synergieeffekte zu realisieren.

3.1 Fakten zur Startup-Szene

In den USA beheimatete, online-basierte Startups wie Google, Facebook und eBay haben sich mittlerweile weltweit etabliert und sind längst zu Branchenführern avanciert. Das Silicon Valley ist längst Sinnbild für innovativen Gründergeist und aufstrebende, zukunftsbestimmende Unternehmen geworden. Viele der dort beheimateten Firmen aus dem IKT-Sektor sind nicht mehr aus dem alltäglichen Leben wegzudenken. Auch in Deutschland befindet sich diese Branche auf dem Vormarsch und beherbergt ein großes Wachstumspotenzial, weshalb solche Startups auch „Gazellen“ genannt werden.⁹

Dennoch befindet sich die deutsche Startup-Branche im internationalen Vergleich im Hintertreffen. Weltweit existieren derzeit 229 sog. Unicorn-Startups (engl. „Einhorn“), welche jeweils

⁸ Vgl. Achleitner, Ann-Kristin/Bassen, Alexander/Pietzsch, Luisa (Kapitalmarktkommunikation 2001), S. 31.

⁹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Hrsg.) (Trendbarometer 2015), S. 12.

über 1 Mrd. US-Dollar Marktwert besitzen. In Deutschland sind davon gerade einmal fünf beheimatet.¹⁰ Startups hierzulande haben in den letzten Jahrzehnten eher ein Nischendasein gefristet und nur kleine Märkte bedient. Das spiegelt sich auch in den veröffentlichten Zahlen wider. So werden Daten über Startup-Unternehmen nur unzureichend erhoben oder gar zentral erfasst. Deshalb ist es schwierig, die derzeitige Situation von Jungunternehmen in Deutschland einzuschätzen.

Florian Nöll, Vorsitzender des Bundesverbands Deutsche Startups e.V. geht davon aus, dass derzeit in der Bundesrepublik Deutschland 6.000 Startup-Unternehmen existieren.¹¹ Laut DSM sind bei den 1.000 vertretenen Startups über 16.000 Mitarbeiter beschäftigt - exklusive der Gründer.¹² In der Gesamtzahl kann also von einem sechsmal so hohem Wert ausgegangen werden. Die Angaben des Durchschnittsalters deutscher Startups schwanken zwischen knapp 3 Jahren¹³ und 4 Jahren und 7 Monaten.¹⁴ Diese Differenz im Unternehmensalter spiegelt sich auch in der Auswertung der Phasen, in denen sich die Jungunternehmen befinden, wider. Der DSM, der das durchschnittliche Unternehmensalter jünger als das Start-up-Barometer beziffert, zeigt, dass sich junge Unternehmen in der Frühphase des Entwicklungsprozesses befinden, während sich Unternehmen, die knapp eineinhalb Jahre älter sind, laut Start-up-Barometer bereits in der Wachstumsphase wiederfinden.

4.2 Beteiligungsfinanzierung

Als Beteiligungskapital wird der Teil des Eigenkapitals bezeichnet, der durch Kapitaleinlagen von alten oder neu akquirierten Gesellschaftern erbracht wird. Aufgrund seiner vielseitigen Ausprägungen eignet sich die Finanzierung durch Beteiligungskapital für alle Phasen im Unternehmenslebenszyklus.¹⁵ Es handelt sich dabei um eine Außenfinanzierung, wobei durch den Zufluss von Investorengeldern, Eigenkapital als sog. Beteiligungs-, Risiko- oder Wagniskapital bereitgestellt wird.¹⁶ Die Beteiligung erfolgt unbefristet, in der Realität beträgt die Laufzeit jedoch zwischen drei und sieben Jahren und mündet im Exit - dem Verkauf der Anteile der Investoren.¹⁷

¹⁰ Vgl. CB Insights (Unicorn List o.J.).

¹¹ Vgl. Bundesverband Deutsche Startups e.V. (Pressemitteilung 2015).

¹² Vgl. Ripsas, Sven/Tröger, Steffen (Startup Monitor 2015), S. 35.

¹³ Vgl. ebd., S. 16.

¹⁴ Vgl. Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Hrsg.) (Start-up-Barometer 2015), S. 5.

¹⁵ Vgl. Eckstaller, Claudia/Huber-Jahn, Ingrid (Private Equity 2006), S. 11.

¹⁶ Vgl. Weitnauer, Wolfgang (Handbuch 2011), S. 4.

¹⁷ Vgl. Prester, Melanie. (Exit-Strategien 2001), S. 24.

Neben der finanziellen Unterstützung erhalten Startups durch die Beteiligungsfinanzierung eine Managementunterstützung. Diese spiegelt sich in den Informations-, Kontroll- und Mitspracherechten wider, welche Investoren im Rahmen ihres Engagements erhalten. Ferner hat es eine Haftungskapitalfunktion und dient somit als Risikopuffer für eine Finanzierung von risikobehafteten Investitionsvorhaben. Hierbei bezweckt die Eigenkapitalfunktion, dass Beteiligungsgeber im möglichen Insolvenzfall mit ihrer Einlage haften.¹⁸ Zudem erleichtert ein großes Eigenkapitalpolster die Beschaffung von zusätzlichen finanziellen Mitteln bei einer positiven Eigenkapitallage. Letztlich ist die Beteiligungsfinanzierung ein unentbehrlicher Faktor im Finanzierungs-konzept von Unternehmen, da dadurch weitere Wachstumsinvestitionen überhaupt erst ermöglicht werden.

Der Beteiligungskapitalmarkt kann in den formellen und informellen Sektor unterteilt werden. Diese unterscheiden sich anhand Faktoren wie vermittelter Kapitalvolumina, erteilter Kontrollrechte, Motiv der Unterstützung und dem Umfang operativer Unterstützung. Als Konsequenz setzen sie deshalb in unterschiedlichen Phasen des Startup-Entwicklungsprozesses an. Der formelle Beteiligungskapitalmarkt umfasst die Aktivitäten von Beteiligungskapitalgesellschaften, die explizit zur Investition in andere Unternehmen gegründet wurden. Im Unterschied dazu umfasst der informelle Beteiligungskapitalmarkt die Beteiligungsaktivitäten von Privatpersonen und Unternehmen. Aufgrund der hohen Volatilität des Marktes ergeben sich verschiedene Instrumente zur Beteiligungsfinanzierung.

¹⁸ Vgl. Weitnauer, Wolfgang (Handbuch 2011), S. 5.

Quellenverzeichnis

Achleitner, Ann-Kristin/Bassen, Alexander/Pietzsch, Luisa (Kapitalmarktkommunikation 2001): Kapitalmarktkommunikation von Wachstumsunternehmen – Kriterien zur effizienten Ansprache von Finanzanalysten, Stuttgart 2001, S. 31.

Brixy, Udo/Hessels, Jolanda/Hundt, Christian/Sternberg, Rolf/Stüber, Heiko, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie (GEM 2009): Global Entrepreneurship Monitor – Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Hannover/Nürnberg 2009, Online: [http://doku.iab.de/grauepap/2009/gem_laenderbericht_2008.pdf], Abruf: 29.05.2016, S. 9.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Hrsg.) (Trendbarometer 2015): Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft 2015 - Kurzstudie zum Gründerwettbewerb - IKT Innovativ, August 2015, Online: [<http://www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/trendbarometer-2015>], Abruf: 22.05.2016, S. 12.

Bundesverband Deutsche Startups e.V. (Pressemitteilung 2015): Pressemitteilung - Deutschlands Startups in Zahlen, 22.09.2015 Online: [<https://deutschestartups.org/news/pressemitteilung-deutschlands-startups-in-zahlen>], Abruf 02.06.2015.

CB Insights (Unicorn List o.J.): The Unicorn List: Current Private Companies Valued At \$1B And Above, Online: [<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>], Abruf: 28.05.2016.

Cowen, Tyler, Zeit Online (Innovationen 2013): Innovationen – Die große Stagnation – Unentbehrlich für das Wachstum sind Innovationen. Daran mangelt es, 04.04.2013, Online: [<http://www.zeit.de/2013/15/wirtschaft-wachstum-innovation>], Abruf: 03.05.2016, S. 1.

Eckstaller, Claudia/Huber-Jahn, Ingrid (Private Equity 2006): Private Equity und Venture Capital: Begriff - Grundlagen - Perspektiven, Sternenfels 2006, S. 11.

Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Hrsg.) (Start-up-Barometer 2015): Start-up-Barometer Deutschland - August 2015, Online: [[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Start-up-Barometer-2015-August/\\$FILE/EY-Start-up-Barometer-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Start-up-Barometer-2015-August/$FILE/EY-Start-up-Barometer-2015.pdf)], Abruf: 27.04.2016, S. 5

Fischer, Barbara (Finanzierung 2004): Finanzierung und Beratung junger Start-up-Unternehmen, Wiesbaden 2004, S. 7.

Hayn, Marc (Bewertung 2003): Bewertung junger Unternehmen, 3. Aufl., Herne/Berlin 2003, S. 19

Klandt, Heinz (Gründungsmanagement 2006): Gründungsmanagement: Der Integrierte Unternehmensplan, 2. Aufl., München 2006. S. 3.

Metzger, Georg, KfW Bankengruppe (Hrsg.) (Gründungsmonitor 2015): KfW-Gründungsmonitor 2015 - Gründungstätigkeit nimmt zu – Freiberufliche Tätigkeitsfelder dominieren, Frankfurt am Main 2015, Online: [<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/Gr%C3%BCndungsmonitor-2015.pdf>], Abruf: 18.05.2016, S. 2.

Prester, Melanie (Exit-Strategien 2001): Exit-Strategien deutscher Venture Capital Gesellschaften, Münster 2014, S. 24.

Ripsas, Sven/Tröger, Steffen (Startup Monitor 2015): 3.DSM – Deutscher Startup Monitor, Online: [http://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-15/studie_dsm_2015.pdf], Ab-ruf: 06.06.2016, S .16, S. 35, S. 54.

Weitnauer, Wolfgang (Handbuch 2011): Handbuch Venture Capital - Von der Innovation zum Börsengang, 4. Aufl., München 2011, S. 4, S. 5.