

Kalkuliere Dein Geschäftsmodell!

Bilde Deine Geschäftsidee in Zahlen ab – verständlich,
logisch und so, dass Du die für Dich richtigen
Entscheidungen treffen kannst!

Stefanie Rätker

12.10.2024

Vorstellungsrunde



Ich bin...

Meine
Gründungs idee...

Der Nutzen für
meine Kunden liegt
in...

Das ist meine
Zielgruppe...

Erwartungen & Wünsche

Welche Fragen/Themen haben Sie mitgebracht?



Agenda

Der Fahrplan für den heutigen Workshop

- ✓ Sinn und Zweck der Finanzplanung
– warum und für wen ist sie sinnvoll und erforderlich?
- ✓ Elemente der Finanzplanung
– was gehört dazu? In welchem Umfang?
- ✓ Erläuterung der Elemente und Zusammenhänge
- ✓ Finanzierungsmöglichkeiten
- ✓ Fragen, Fragen, Fragen...



15-17h

Finanzplanung

Warum und für wen ist sie sinnvoll und erforderlich?

Gründerin/Gründer

Geldgeber

Staat/Finanzamt

Klärung folgender Fragen:

- ✓ Wie viel Geld werde ich mit meiner selbständigen Tätigkeit verdienen? Welche Einnahmen und Ausgaben sind in den kommenden drei Jahren zu erwarten?
- ✓ Wie hoch ist die Liquidität?
- ✓ Wie hoch ist der Kapitalbedarf meiner Gründung? Aus welchen Quellen kann ich diesen Bedarf decken?

 Ist das Geschäftskonzept finanzierbar und rentabel?

Elemente der Finanzplanung

Was gehört dazu? In welchem Umfang?



Elemente der Finanzplanung

Was gehört dazu? In welchem Umfang?

- ✓ Planung von **Umsatz und Kosten / Ertrag und Aufwand**
➔ Ermittlung des Gewinns bzw. der Rentabilität
- ✓ Planung von **Investitionen und Gründungskosten**
➔ Ermittlung des Kapitalbedarfs
- ✓ Planung von **Zinsen und Tilgungen**
➔ Ermittlung der mit der Finanzierung verbundenen Kosten und Zahlungsströme
- ✓ Planung von **Einzahlungen und Auszahlungen**
➔ Liquiditätsplanung

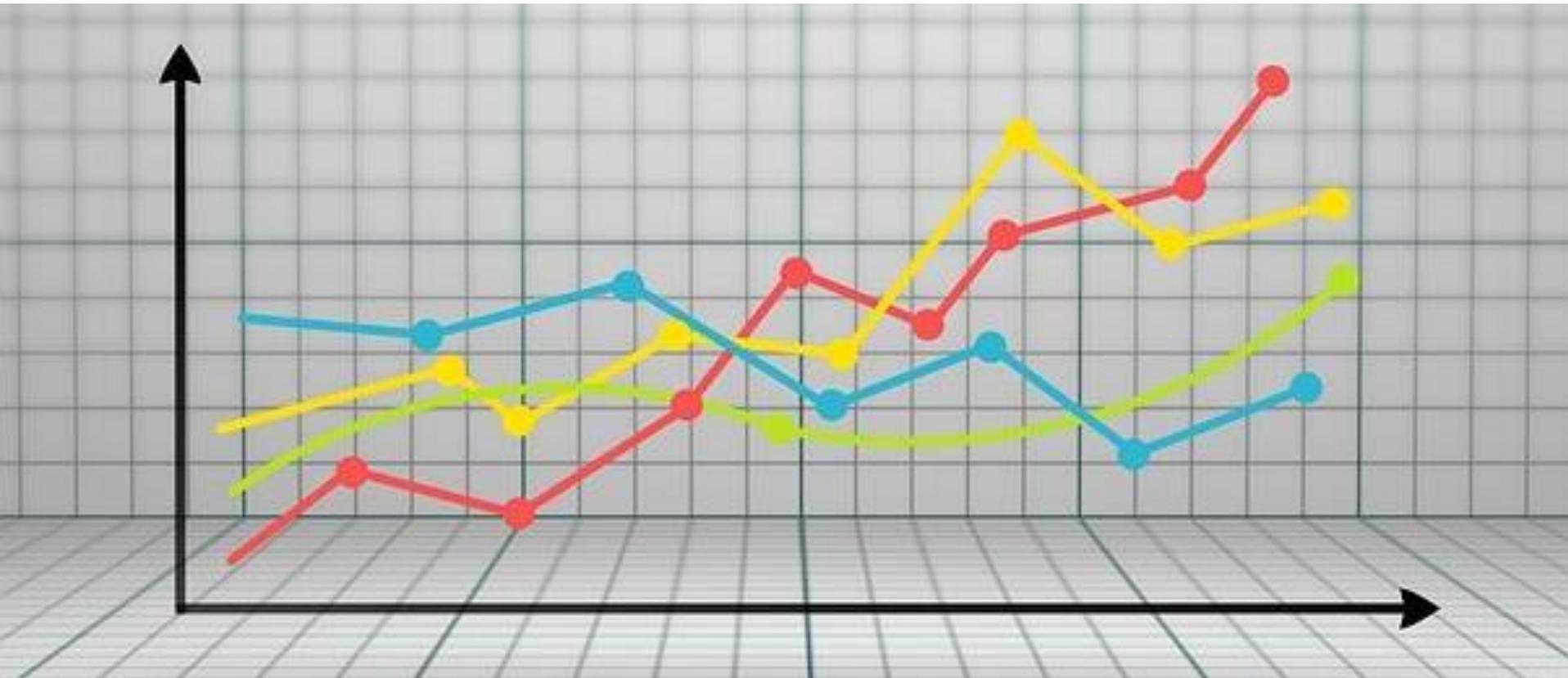
*jeweils für 3
Jahre*

für 1 Jahr

Wichtiger Grundsatz: Liquidität geht immer vor Rentabilität!

Planung von Umsatz und Kosten

Los geht's!



Planung von Umsatz und Kosten

Ertragsplanung

Umsatz

Definition des Begriffs:

Summe der in einem bestimmten Zeitraum insgesamt verkauften und mit jeweiligen Verkaufspreisen bewerteten Leistungen - diese führen zu Einnahmen bzw. Geldeingang auf dem Geschäftskonto

Umsatz = Menge x Preis

Umsatz Produkt/Dienstleistung 1 = Menge x Preis [€]

Umsatz Produkt/Dienstleistung 2 = Menge x Preis [€]

Umsatz Produkt/Dienstleistung 3 = Menge x Preis [€]

= Gesamt-Umsatz des Unternehmens [€]

+ Sonstige betriebliche Erträge (z.B. Mieteinnahmen)

*Wichtig:
Welche Annahmen
liegen Ihrer
Umsatzplanung
zugrunde?*

Planung von Umsatz und Kosten

Preiskalkulation

Dienstleistung

Beispiel:

Materialeinsatz/Fremdleistungen/sonstige auftragsbezogene Kosten	120,00€
+ eigener Zeitaufwand x Stundensatz	3h x 100€ = 300,00€
= Netto-Verkaufs-Preis	420,00€
+ USt.	79,80€
= Brutto-Verkaufspreis	499,80€

Handel

Beispiel:

Waren-Einkauf/Beschaffungskosten/sonstige Nebenkosten	100,00€
+ Aufschlag [%]	250% = 250,00€
= Netto-Verkaufs-Preis	350,00€
+ USt.	66,50€
= Brutto-Verkaufspreis	416,50€

Planung von Umsatz und Kosten

fixe und variable Kosten

Kosten

variabel

= veränderlich, beweglich,
mengenabhängig

Beispiele

- Materialeinkauf
 - Wareneinkauf
 - Fremdleistungen
 - Raummiete (wenn Räume für einen bestimmten Termin angemietet werden, z.B. für eine Kundenveranstaltung)
- etc.

fix

= unabhängig von der
Ausbringungsgröße

Beispiele

- Raumkosten (wenn unabhängig vom Umsatz) inkl. Strom, Gas, Wasser
- Personalkosten
- Versicherungen & Beiträge
- Abschreibungen
- Kommunikationskosten
- Kfz-Kosten
- Abonnements, z.B. BVG, Zeitschriften etc.

Planung von Umsatz und Kosten

Rentabilität

Resultat: Gewinn- und Verlustrechnung

vereinfacht/im Überblick:

Betriebsertrag

- Betriebsaufwand

= Betriebsergebnis

Im Detail:

Umsatz

+ sonstige Erträge

= Betriebsertrag

- Materialaufwand und Fremdleistungen

- Personalaufwand

- Abschreibungen

- Zinsaufwand

- sonstiger betrieblicher Aufwand

(Mieten, Strom/Gas/Wasser, Versicherungen/ Beiträge,

Bürobedarf, Telekommunikation, Leasinggebühren,

Werbung und Marketing, Reisekosten, Rechts- und

Beratungskosten etc.)

= Betriebsergebnis

Gewinn oder Verlust?

Planung von Investitionen und Gründungskosten

Anschaffungen und einmalige Aufwendungen zu Beginn



Planung von Investitionen und Gründungskosten

Anschaffungen und einmalige Aufwendungen zu Beginn

Investitionen	Gründungskosten
PC/Laptop (?)	Gewerbeanmeldung
Maschinen	Logo
Smartphone (?)	Erstellung Webseite
Kfz	Gründungsberatung
Möbel	Eröffnungsparty
Ladeneinrichtung	Namenschutz
etc.	etc.

↓
sofortiger betrieblicher Aufwand
oder Abschreibung
(abh. von betraglicher Höhe)

↓
sofortiger betrieblicher Aufwand

Planung von Investitionen und Gründungskosten

Näheres zu Investitionen

Investitionen

bis zu 800€ netto
(d.h. exkl. USt.)

über 800€ netto
(d.h. exkl. USt.)

↓
sofortiger betrieblicher Aufwand,
da geringwertiges Wirtschaftsgut

↓
Verteilung der Anschaffungskosten
über die Nutzungsdauer
gem. AfA-Tabelle
(AfA = Absetzung für Abnutzung)

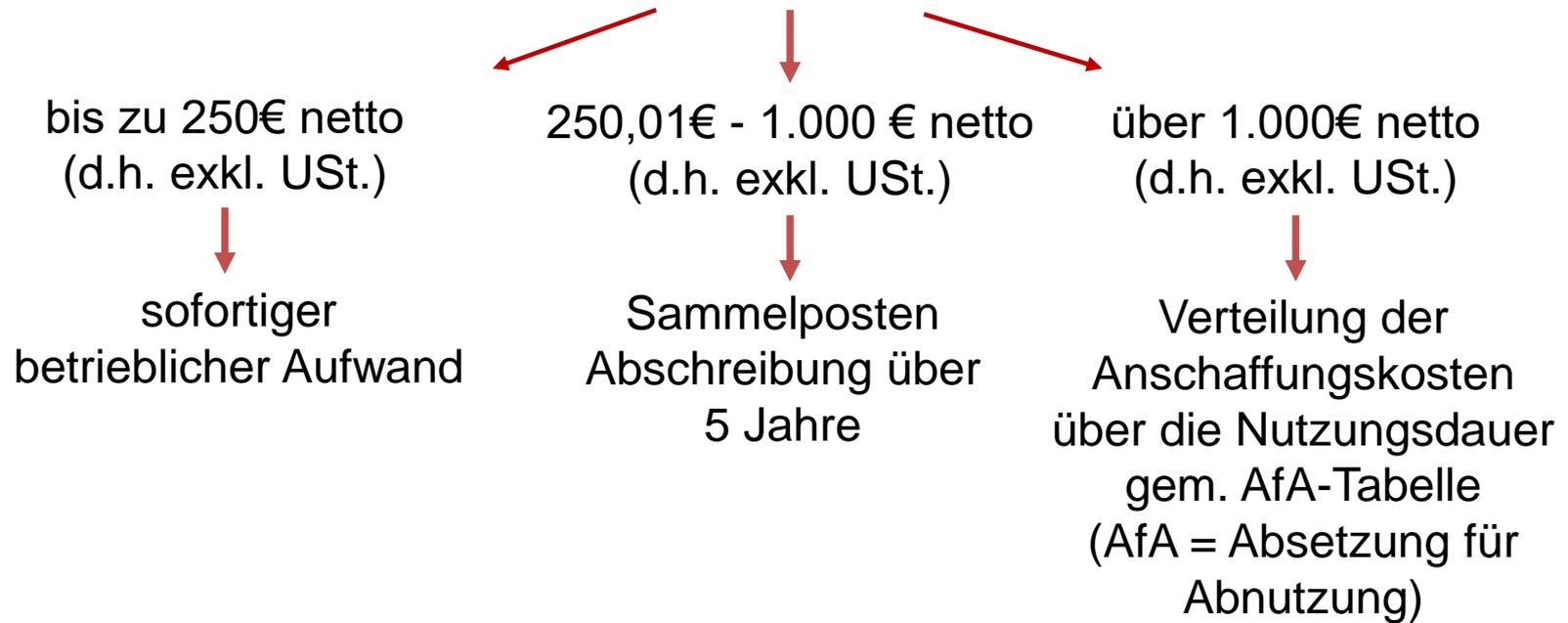
Beispiel:

Auto: Anschaffungskosten: 24.000€ netto
Nutzungsdauer gem. AfA-Tabelle: 6 Jahre
=> Jährliche Abschreibung:
24.000€/6 Jahre = 4.000€ p.a.

Planung von Investitionen und Gründungskosten

Näheres zu Investitionen – alternative Regelung

Investitionen



Planung von Zinsen und Tilgungen

Ermittlung von Aufwendungen und Zahlungsströmen aus der Finanzierung



Planung von Zinsen und Tilgungen

Ermittlung von Aufwendungen und Zahlungsströmen aus der Finanzierung

Tilgungsdarlehen:

Kredit: 120.000€

Zinssatz: 6%

Zinsaufwand: $120.000€ \cdot 6\% = 7.200€$ p.a.

Zinsaufwand pro Monat: $7.200€/12 = 600€$

(wenn keine Tilgung, d.h. Rückzahlung, erfolgt)

Laufzeit: 5 Jahre

Tilgung: $120.000€/60$ Monate = **2.000€/Monat**

Monatliche Belastung = Zinsen + Tilgung

$$600 + 2.000 = 2.600€$$

Durchschnittliche Kreditvaluta = (Höhe Kredit am Anfang der Periode
+ Höhe Kredit am Ende der Periode) / 2
 $(120.000 + (120.000 - 24.000))/2 = 108.000€$

Durchschnittlicher Zinsaufwand: $108.000 \cdot 6\% = 6.480€$ p.a.



Messe zum Gründen
und Unternehmen



Stefanie Rätker
Business & Career Coach
Organisations- & Gründungsberaterin

Planung von Einzahlungen und Auszahlungen

Liquiditätsplanung – wie bleiben Sie immer flüssig?



Planung von Einzahlungen und Auszahlungen

Liquiditätsplanung

Ziel: Jederzeit zahlungsfähig sein – Liquidität geht vor Rentabilität!

Daraus folgt: Der errechnete Liquiditätssaldo,
d.h. der Anfangsbestand des Kontos
zuzüglich Einzahlungen
abzüglich Auszahlungen
muss immer **positiv** sein.



Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Umsatz

+ sonstige Erträge

= **Betriebsertrag**

- Materialaufwand und Fremdleistungen

- Personalaufwand

- Abschreibungen

- Zinsaufwand

- sonstiger betrieblicher Aufwand
(Mieten, Strom/Gas/Wasser,
Versicherungen/ Beiträge, Bürobedarf,
Telekommunikation, Leasinggebühren,
Werbung und Marketing, Reisekosten,
Rechts- und Beratungskosten etc.)

= **Betriebsergebnis**

Liquiditätsrechnung

Einzahlungen aus Umsatzerlösen

+ sonstige Erträge

Wann
zahlungs-
wirksam?

+ Kredit- oder sonstige Einzahlungen

= **Summe Einzahlungen**

- Materialaufwand und Fremdleistungen

- Personalaufwand

- **Abschreibungen**

Keine Auszahlung

- Zinsaufwand

- sonstiger betrieblicher Aufwand
(Mieten, Strom/Gas/Wasser, Versicherungen/
Beiträge, Bürobedarf, Telekommunikation,
Leasinggebühren, Werbung und Marketing,
Reisekosten, Rechts- und Beratungskosten etc.)

- **Steuern**

- Tilgungen

- Auszahlungen für Investitionen

- private Entnahmen des Unternehmers

= **Liquiditätsüberschuss/-defizit**



Messe zum Gründen
und Unternehmen



Stefanie Rätker
Business & Career Coach
Organisations- & Gründungsberaterin

Finanzierung des Kapitalbedarfs

Welche Finanzierungsmöglichkeiten sind für Sie geeignet?



Finanzierung des Kapitalbedarfs

Welche Finanzierungsmöglichkeiten sind für Sie geeignet?

Eine Auswahl...

Eigenkapital

Geld oder Sachen/Leistungen

Beteiligungen

Nachrangdarlehen
(ERP-Mittel)

Zuschüsse

Crowdfunding

Mezzanine-Kapital

Fremdkapital

Investitionskredite
von der Hausbank

Förderdarlehen

Kontokorrentkredite

Eigenkapitalfinanzierung oder Bootstrapping

Quellen, Vor- und Nachteile...

Quellen: Ersparnis, family & friends, Crowdfunding...

Vorteile	Nachteile
Keine Verpflichtungen gegenüber Geldgebern – es sei denn, sie sind vereinbart	Oft (nur) begrenzte Beträge zur Verfügung – Unternehmen kann eventuell langsamer wachsen als bei alternativer Finanzierung
Schnell und zügig verfügbar – mit eigener Entscheidung, wofür es eingesetzt wird	Keine Expertise von Investoren/ Business Angels etc.
Keine Zinszahlungen	Bei family & friends: eventuell Kontextvermischung
unkompliziert	Bei Scheitern ist eigenes Geld weg
Gute Verhandlungsposition für eventuelle spätere Verhandlungen mit Investoren	

Was ist Crowdfunding?

...eine Definition nach wikipedia...

Crowdfunding ist ein Weg,

- ein Projekt und/oder ein Unternehmen zu finanzieren
- durch Einsammeln von Geld
- bei einer großen Anzahl von Menschen,
- typischerweise durch das Internet.



Ideen, Projekte usw. können von einer Vielzahl von Geldgeberinnen und Geldgebern finanziert werden, manchmal mit kleinen und sehr kleinen Beträgen. Viele Geberinnen und Geber unterstützen ein Start-up oder ein bestimmtes Projekt finanziell und teilen das Risiko.



Das Kernelement des klassischen Crowdfundings

...Charakteristika...

Geld wird für ein Projekt oder eine Unternehmung bei einer großen Anzahl von Unterstützerinnen und Unterstützern gesammelt - Beträge, die oft bei 1 € beginnen.



Das gesammelte Kapital wird in der Regel in Form von Sachleistungen oder immateriellen Vorteilen - sogenannten "Dankeschöns" - ausgezahlt.

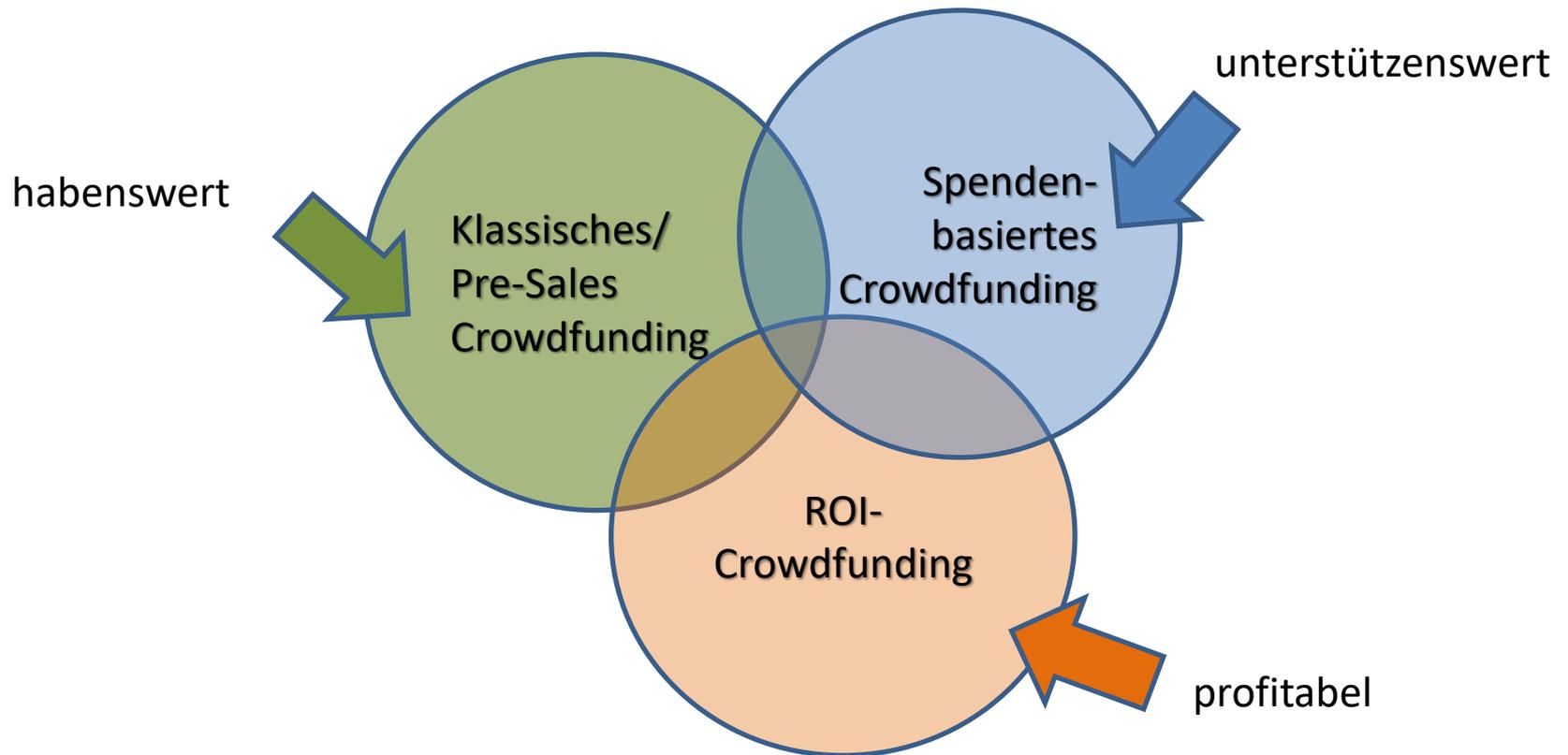


Beim klassischen Crowdfunding besteht also kein Beteiligungs- oder Schuldverhältnis zwischen dem Unternehmen und den Unterstützerinnen und Unterstützern.



Crowdfunding-Typen

Verschiedene Modelle...



Crowdfunding-Typen

Klassisches/Pre-sales Crowdfunding

Die Crowd bekommt ein nicht-finanzielles Dankeschön.



Fokus: innovative Ideen,
Designs, Services...

Motivation:

- ✓ Interesse an dem Projektergebnis/
dem Produkt/ dem Service
- ✓ Persönlicher Nutzen – erster Produkt-
Tester, etwas Neues besitzen etc.

Beispiele für Plattformen:

www.kickstarter.com

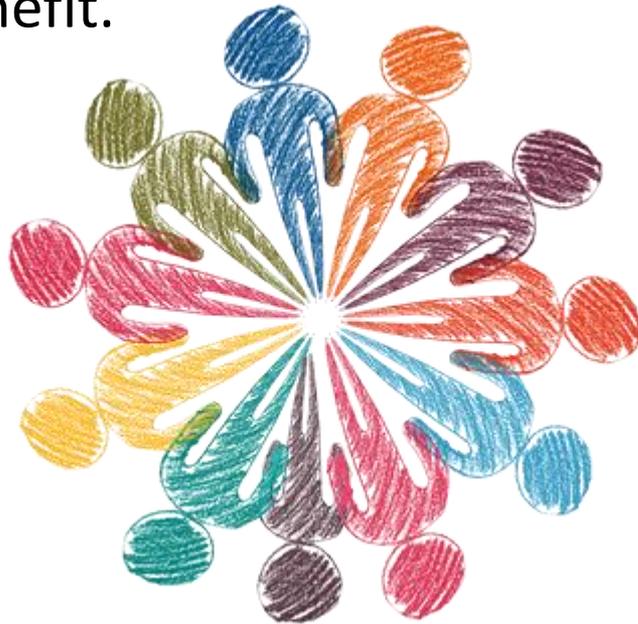
Welcome.indiegogo.com

www.startnext.com

Crowdfunding-Typen

Spendenbasiertes Crowdfunding

Die Crowd spendet ohne materiellen oder finanziellen Benefit.



Focus: soziale Projekte

Motivation:

- ✓ Ein gutes Gefühl beim Helfen
- ✓ Die Welt ein bisschen besser machen
- ✓ Projekte unterstützen, die Sinn machen
- ✓ Unterstützung von Projektinitiatoren, die es "verdient" haben

Beispiele für Plattformen:

www.betterplace.org

www.socialfunders.org

www.respekt.net

Crowdfunding-Typen

ROI Crowdfunding: Crowdinvesting und Crowdlending

Crowdinvesting:

Crowdinvestoren partizipieren finanziell am Projekterfolg

Crowdlending:

Die Crowd bekommt ihr Geld zurück zu einem bestimmten festen Zinssatz oder eine Gewinnbeteiligung



Motivation:

- ✓ Geld verdienen – entweder durch Zinserträge oder Beteiligung am Gewinn

Beispiele für Plattformen:

www.companisto.com

www.auxmoney.net

www.seedmatch.de

Fokus:

Start-ups, gewerbliche Projekte,
Privat- und Unternehmenskredite

Crowdfunding-Typen

Die drei Arten des Crowdfundings im Überblick



besitzen



unterstützen



verdienen

Crowd-insights

Teil/Unterstützer von etwas sein

Vorteil für Gründerinnen und Gründer:
Feedback, Netzwerke, Werbung etc.

Die Kernfragen

für die drei Crowdfunding-Typen



besitzen

- ✓ Wollen die Menschen Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung haben/sehen/hören?
- ✓ Handelt Ihr Projekt von etwas Neuem, das derzeit noch nicht auf dem Markt erhältlich ist?



unterstützen

- ✓ Dient das Projekt einem guten Zweck?



verdienen

- ✓ Wollen Sie mit dem Projekt Geld verdienen? Wollen Sie die Crowd finanziell am Erfolg des Unternehmens beteiligen? Soll das Geld mit einem festen Zinssatz zurückbezahlt werden?

Crowdfunding

Vor- und Nachteile...

Vorteile	Nachteile
Aufmerksamkeit/Werbewirkung	Die Idee öffentlich machen - in großem Umfang
Gute Pressearbeit und soziale Medien - schaffen Aufmerksamkeit	Viel Arbeit und Zeit - ohne Garantie auf Erfolg/Unterstützung
Konditionen für Geld aus der Crowd oft besser als klassische Finanzierungswege	Bei Crowdlending schlechtere Konditionen als bei Krediten (z.B. öffentlich gefördert), bei Crowdinvesting starke rechtliche Belastungen zum Schutz von Kleinanlegern
Keine Sicherheiten erforderlich.	
cashflow-Optimierung und bessere Planungsmöglichkeiten	

Mezzanine-Kapital

Definition, Vor- und Nachteile...

Mezzanine-Kapital oder Mezzanine-Finanzierungen (mezzanin = Halb- oder Zwischengeschoß) beschreibt Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen.

Dabei wird in der klassischen Variante einem Unternehmen wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussnahmerechte wie den echten Anteilseignern zu gewähren.

Mezzanine-Kapital

Definition, Vor- und Nachteile...

Mezzanine-Kapital

eigenkapitalähnlich

= equity mezzanine

Beispiele

- Genussscheine
- Genussrechte
- Stille Beteiligungen
- Wandel- und Optionsanleihen

fremdkapitalähnlich

= debt mezzanine

Beispiele

- Nachrangige, partiarische Darlehen
- Gesellschafterdarlehen

Vorteile	Nachteile
Gläubiger haben kein Mitbestimmungsrecht, sind im Insolvenzfall aber trotzdem nachrangig	Teurer als Bankkredite
Ansprüche aller anderen Gläubiger gehen vor.	Berichts- und Rechenschaftspflichten
Unterstützung der Geldgeber möglich – durch Erfahrung, Fachexpertise etc.	
Flexiblere Reaktionsmöglichkeiten aufgrund zumindest bei einigen Mezzanine-Arten geringerer Regulatorik im Vergleich zum Bankkredit	

Voraussetzung: Businessplan inkl. Kalkulation

Kredite aus dem Freundeskreis

Quellen, Vor- und Nachteile...

Quellen: family & friends

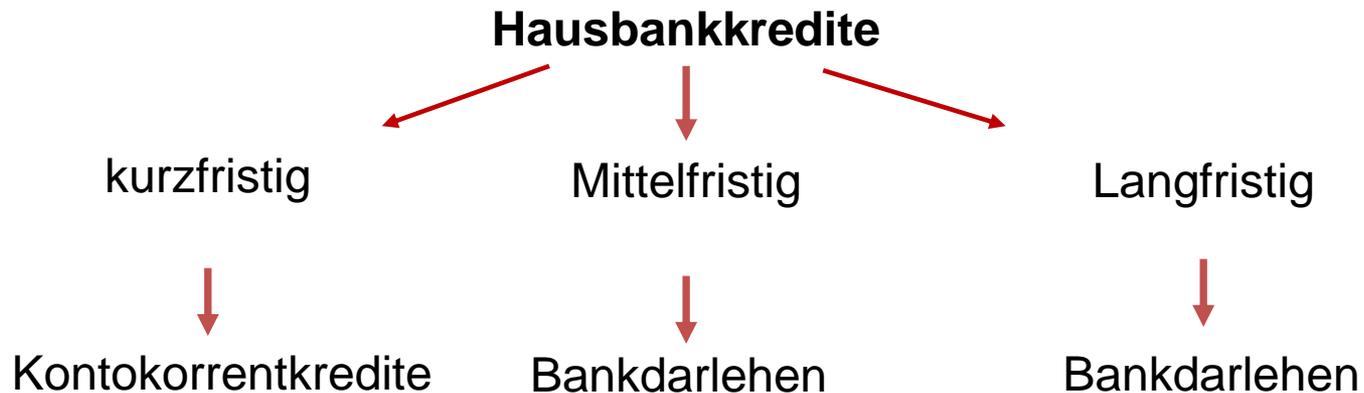
Vorteile	Nachteile
Günstigere Konditionen als bei einem Bankkredit	Oft (nur) begrenzte Beträge zur Verfügung – Unternehmen kann eventuell langsamer wachsen als bei alternativer Finanzierung
Schnell und zügig verfügbar – zumindest zügiger als bei Beantragung eines Kredites bei der Bank	Keine Expertise von Investoren/ Business Angels etc.
Keine Zinszahlungen	Bei family & friends: eventuell Kontextvermischung
Unkompliziert	Bei Scheitern ist Geld weg – Auswirkung auf die Familie/ die Freundschaft?

Empfehlung: Vertrag machen!!

Hausbankdarlehen

Definition, Vor- und Nachteile...

Definition: Ein Kredit von Deiner Bank – ohne Einschaltung von Förderinstituten



Vorteile	Nachteile
Abwicklung von Antrag bis zur Auszahlung häufig schneller als bei der Beantragung von Förderkrediten	Teurer als Förderkredite – Zinssatz richtet sich nach dem Risiko
Man gibt weder Anteile noch Mitspracherechte ab.	Sicherheiten erforderlich – die Bank wird ihr Risiko absichern.
Bei guter Geschäftsbeziehung langfristige und gute Begleitung möglich.	Wenn Erwartungen nicht eintreffen und Kredit nicht bedient werden kann – im Extremfall Verwertung der Sicherheiten
	Aufgrund Regulatorik eingeschränkte Möglichkeiten des Handelns
	Regelmäßige Berichts- und Rechenschaftspflichten
	Eigenkapital meist erforderlich

Voraussetzung: Businessplan inkl. Kalkulation

Förder-Kredite

Definition, Vor- und Nachteile...

Definition: auch ein Bankkredit, das Geld dafür stammt aber aus öffentlichen Quellen



IBB – Investitionsbank Berlin
<https://www.ibb.de/de/startseite/startseite.html>

Kreditanstalt für Wiederaufbau
www.kfw.de

ILB – Investitionsbank Brandenburg
<https://www.ilb.de/de/index.html>

Förder-Kredite

Definition, Vor- und Nachteile...

Vorteile	Nachteile
Oft deutlich günstiger als der Hausbankkredit	Antrag muss über die Hausbank erfolgen – das kann dauern...
Oft tilgungsfreie Anlaufzeiten	Berichts- und Rechenschaftspflichten
Rückzahlungszeiträume oft länger als bei klassischen Bankkrediten	Verwendungsnachweis-Pflicht – das Geld muss so verwendet werden wie beantragt
Auch ohne Eigenkapital möglich	Wenig Flexibilität

Voraussetzung: Businessplan inkl. Kalkulation

Venture Capital

Definition, Vor- und Nachteile...

Definition:

Venture Capital = Risiko- oder Wagniskapital

→ Unternehmen beteiligen sich mit Geld an einem Unternehmen, meist mit größeren Summen und bekommen im Gegenzug Unternehmensanteile und/oder Mitsprache, Informations- und Kontrollrechte

Ziel oft: Exit – nach einem bestimmten Zeitraum mit möglichst hohem Profil aussteigen

Vorteile	Nachteile
Profitieren von der Expertise der Geldgeber	Druck seitens der Geldgeber
Keine Zins- und/oder Tilgungszahlungen	Eventuell starke Einflussnahme auf die Strategie und/oder das operative Geschäft
Auch ohne Eigenkapital möglich	Konfliktpotenzial bei unterschiedlichen Vorstellungen über das weitere Vorgehen
Kann flexibler sein als bei Bank- oder Förderkrediten - abhängig vom Geldgeber	
Öffnung von Netzwerken	

Voraussetzung: Pitch Deck/ Businessplan inkl. Kalkulation

Business Angels

Definition, Vor- und Nachteile...

Definition:

Privatpersonen, die eigenes Geld in Unternehmen investieren

– oft aktive oder ehemalige Unternehmer/ Manager, daher sind persönliche Interessen und/oder Sympathien sehr wichtig

Vorteile	Nachteile
Profitieren von der Expertise der Geldgeber	Druck seitens der Geldgeber
Keine Zins- und/oder Tilgungszahlungen	Persönliche Sympathie/ Antipathie entscheidet oft über Investmententscheidung und Begleitung
Kann flexibler sein als bei Bank- oder Förderkrediten - abhängig vom Geldgeber	Konfliktpotenzial bei unterschiedlichen Vorstellungen über das weitere Vorgehen
Auch ohne Eigenkapital möglich	
Öffnung von Netzwerken	
Oft nicht so sehr auf schnellstmöglichen Profil ausgerichtet wie teilweise VCs	

Voraussetzung: Pitch Deck/ Businessplan inkl. Kalkulation

Definition: Inkubator = Brutkasten – Gründer bekommen professionelle Unterstützung von Coaches und/oder Mentoren bei der Ideenentwicklung und der Entwicklung eines Geschäftsmodells/ -konzepts. Infrastruktur wird häufig gestellt, teilweise auch eine Anschubfinanzierung gewährt. Bereitstellung durch öffentliche Institutionen, Universitäten oder auch Unternehmen.

Vorteile	Nachteile
Profitieren von der Expertise der Geldgeber, anderer Gründer und der Coaches/ Mentoren	
Zugehörigkeit und Möglichkeit der Kollaboration	
Spannende Netzwerkkontakte	
Auch ohne Eigenkapital möglich	

Voraussetzung: Bewerbung bei den Inkubatoren – unter Beachtung der Schwerpunkte

Definition: ähnlich wie Inkubatoren, allerdings für die Wachstumsphase – häufig inkl. Anschubfinanzierung und Erwerb von Firmenanteilen. Acceleratoren werden häufig von Unternehmen zur Verfügung gestellt.

Vorteile	Nachteile
Profitieren von der Expertise der Geldgeber	Druck seitens der Geldgeber
Zugehörigkeit und Möglichkeit der Kollaboration	Konfliktpotenzial bei unterschiedlichen Vorstellungen über das weitere Vorgehen
Spannende Netzwerkkontakte	
Auch ohne Eigenkapital möglich	
Profitieren von der Expertise der Geldgeber, anderer Gründer und der Coaches/ Mentoren	

Voraussetzung: Pitch Deck/ Businessplan inkl. Kalkulation

Gründerstipendien und Gründungszuschuss

Definition, Vor- und Nachteile...

Definition: nicht rückzahlbarer Zuschuss für den Lebensunterhalt und/oder für Coachingstunden, häufig in Verbindung mit hochschulnahen Gründungen, z.B. Berlin Startup Stipendium

Vorteile	Nachteile
Abdeckung der privaten Kosten in der Gründungsphase	

Voraussetzung für den Gründungszuschuss:

Businessplan inkl. Kalkulation + CV + Tragfähigkeit

Weitere Zuschüsse

Definition, Vor- und Nachteile...

Definition: nicht rückzahlbarer, oft zweckgebundener Zuschuss für die Gründung bzw. Produktentwicklung, bereitgestellt aus öffentlichen Mitteln

Vorteile	Nachteile
Erhöhung des Eigenkapitals	Berichts- und Rechenschaftspflichten
Positive Auswirkung auf die Akquise von Fremdkapital und/oder Investorenkapital	Eingeschränkte Flexibilität

Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten – ein Überblick I

- Förderinstitute der Länder, z.B. Investitionsbank Berlin (IBB):
 - u.a.
Berlin Start
Mikrokredit aus dem KMU-Fonds (auch in Kombination mit Mikro-Crowd)
CoachingBonus
ProFIT Frühphasen- und Projektfinanzierung
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW):
 - u.a.
ERP-Gründerkredit – Startgeld
ERP-Förderkredit KMU

Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten – ein Überblick II

- **Beteiligungskapital:**
mittelständische Beteiligungsgesellschaften
private Beteiligungsgesellschaften
Venture-Capital-Gesellschaften (Banken, Industrieunternehmen,
private Finanziers)
Business Angels

*Beteiligungen können gefördert werden: Mikromezzaninfonds
Deutschland, INVEST-Zuschuss für Wagniskapital, ERP-Kapital für
Gründung, ERP-Beteiligungsprogramm*

Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten – ein Überblick III

- Leasing
- BAFA: Förderung unternehmerischen Know-Hows
(vormals Gründercoaching Deutschland der KfW)
- Lokale, regionale und zielgruppen-/
themenbezogene Förderprogramme
(Mikrokreditprogramme, Programm für
Existenzgründung und Mittelstand)
- und weitere...
- siehe auch
www.foerderdatenbank.de,
www.bvkap.de
(Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften)

Nützliche Adressen/ Informationsquellen

- www.b-p-w.de: Businessplan-Wettbewerb für Berlin und Brandenburg
- Gründerinformationen der IHKs, z.B. www.ihk-berlin.de/gruender
- www.existenzgruender.de: Zentrale Website des Bundesministeriums der Wirtschaft für Existenzgründung mit www.gruenderplattform.de für interaktive Tools und Leitfäden für verschiedene Gründungen
- www.fuer-gruender.de:
Portal für Gründer mit Informationen zu gründungsrelevanten Themen – verständlich aufbereitet

Nützliche Adressen/ Informationsquellen

- www.nexxt-change.org: bundesweite Unternehmensnachfolge-Börse
- www.startupinsider.de: Aktuelles aus der Startup-Szene
- www.gruenderszene.de: Plattform der deutschen Digitalwirtschaft (Magazin, Investoren-Infos, Events)
- Kommunale und regionale Wirtschafts- und Gründerförderung, z.B. <https://www.berlin.de/wirtschaft/wirtschaftsfoerderung/> (je Bezirk Hinweise zu zuständigen Stellen, Informationen etc.)
- Außerdem: HWK, Banken, Steuerberater, Rechtsanwälte, spezialisierte Unternehmensberater

Fragen??

Welche Fragen können wir Ihnen beantworten?



Was wir Ihnen wünschen...



Alles Gute auf Ihrem Weg und viel Spaß!