

# Finanzierung: Die Mischung macht's



Gründen, wachsen, erhalten, ins Ausland expandieren, notfalls sanieren und schließlich das Lebenswerk übergeben: Ein Unternehmer durchläuft viele Phasen. Und jede davon stellt ihre eigenen Anforderungen an die Finanzierungsstrategie. Lesen Sie auf den folgenden Seiten, welche Alternativen es gibt, worauf umsichtige Betriebsinhaber achten – und wie andere Firmenchefs die Entwicklungen gemeistert haben.

# Los geht's!

Eine tolle Geschäftsidee und viel Elan zeichnen die meisten Firmengründer aus. Doch oftmals hapert es am nötigen Geld, um das Produkt zur Marktreife zu führen und mit einer eindrucksvollen Marketingkampagne potenzielle Kunden zu überzeugen. Dabei gibt es genug Kapitalquellen. Text: Susanne Widrat

**Die Praxis:** Frederik Brantner war beeindruckt, als eine Bekannte ihm den neuen Kommissionierautomaten präsentierte, den sie sich für ihre Apotheke zugelegt hatte: Tippte sie den Kundenwunsch am Kassenterminal ein, rutschte nur Sekunden später das Medikament hinter ihr in einen Auffangbehälter – lange Wege zwischen den Regalen und Schubfächern waren somit passé. „Zu Hause habe ich mir überlegt, dass solche Automaten in vielen Branchen einsetzbar wären – ob zur Ausgabe von Büromaterial oder in einem Kleinteilelager einer Werkstatt“, so der heute 30-Jährige. Knapp drei Jahre später hat Brantner es geschafft: Erste Lager- und Kommissionierautomaten hat er mit seiner Firma Magazino bereits verkauft. Zudem entwickelte er einen mobilen Roboter. Der flitzt zum Beispiel zwischen Bücherregalen umher, greift sich das geordnete Buch und bringt es zum Lagerausgang. „Bisherige Systeme transportieren ganze Ladungsträger wie Kisten oder Paletten. Wir bringen dagegen nur das einzelne Objekt in der angeforderten Stückzahl zum Paket“, so der Münchner.

Doch bis dahin war es ein langer Weg. Vor allem das Kapital war knapp – und davon benötigte Brantner eine Menge: fast eine Million Euro. Etwa 50.000 Euro konnte das dreiköpfige Gründer-team (Foto) selbst aufbringen. „Zudem erhielten wir Geld aus



zwei Förderprogrammen – Exist und Flügge“, so der Jungunternehmer. Ihm gelang es außerdem, den High-Tech Gründerfonds von seinem Geschäftskonzept zu überzeugen. „Hat sich erst einmal ein Investor getraut, löst das eine Kettenreaktion aus“, weiß Brantner und konnte im Anschluss noch zwei Business Angels an Magazino binden. Worauf die Kapitalgeber in der Bewerbungsphase am meisten Wert gelegt haben? „Auf das Team und darauf, dass die Geschäftsidee ausreichend Wachstumspotenzial verspricht.“

**Die Finanzstrategie:** Zwar benötigt nicht jeder gleich einen sechs- oder siebenstelligen Betrag, um seinen Betrieb zu starten. „Erfahrungsgemäß denken aber die meisten Gründer zu klein“, sagt der Unternehmensberater Bernd Niemeyer. So beobachtet der Hamburger recht oft, dass angehende Firmenchefs zögern, beispielsweise ein Darlehen aufzunehmen, und stattdessen die eigenen Ersparnisse zur Startup-Finanzierung nutzen. „Meist dauert es aber länger als vorgesehen, bis erste Kunden anbeißen und der Gründer von seinem Business leben kann. Dann ist das Eigenkapital schnell aufgezehrt – und potenzielle Fremdkapitalgeber scheuen vor weiteren Finanzierungsrunden zurück“, so Niemeyer.



Das Gründerteam von Magazino: Nikolas Engelhard, Lukas Zanger und Frederik Brantner (v. l.). Fast eine Million Euro mussten die Jungunternehmer aufreiben.

„Meist dauert es aber länger als vorgesehen, bis erste Kunden anbeißen und der Gründer von seinem Business leben kann. Dann ist das Eigenkapital schnell aufgezehrt – und potenzielle Fremdkapitalgeber scheuen vor weiteren Finanzierungsrunden zurück“, so Niemeyer.



Wo Gründer Kapital erhalten können:

**Familie und Freunde ins Boot holen.** Dass Personen aus dem Umfeld überzeugende Geschäftsideen mit einem **Darlehen** unterstützen, kommt häufig vor. Doch Vorsicht: Damit die Zinsen als Betriebsausgaben vom Finanzamt anerkannt werden, sollten Gründer einen Vertrag aufstellen, wie er auch unter Fremden üblich ist. Unerlässlich sind zum Beispiel Angaben zur Kreditsumme, zur Vertragslaufzeit, zur Höhe und zum Zeitpunkt der Tilgungs- sowie Zinszahlungen und zur Besicherung. Die Verzinsung der Darlehenssumme sollte ebenfalls den aktuellen banküblichen Konditionen entsprechen. Zudem muss der angehende Firmenchef nachweisen können, dass er seine Raten pünktlich gezahlt hat.

**Sich die Hausbank sichern.** Der Übergang von der Bank, bei der bisher das Girokonto geführt wurde, zur Hausbank des Startups ist meist schleichend. Der Vorteil: Man kennt sich. Wer sein Kreditinstitut um ein **Geschäftsdarlehen** bitten will, sollte aber zuvor seine privaten Finanzen geordnet haben. „Gründer, die eine schlechte Bonität aufzuweisen haben, erhalten automatisch schlechtere Konditionen“, so Berater Niemyer.

**Förderprogramme finden.** Eine Hausbank benötigen Jungunternehmer außerdem auch zur Beantragung von Fördergeldern. Zum Beispiel für den **ERP-Gründerkredit – Startgeld** von der KfW: ein zinsgünstiges Darlehen bis zu einem Volumen von 100.000 Euro mit bis zu zwei tilgungsfreien Jahren und einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank. „Auch die Förderbanken der Länder, wie etwa die NRW Bank, bieten solche günstigen Darlehen an“, weiß Felix Thönnessen, Gründungsberater aus Düsseldorf. Es gibt aber auch Förderprogramme, zu denen Startups direkten Zugang haben. „Beispielsweise das **Gründercoaching Deutschland**, das bis zu 2.000 Euro Zuschuss zu einer qualifizierten Beratung gewährt. Oder die Unterstützung der Teilnahme an **Auslandsmessen**, bei der bis zu 50 Prozent der Ausgaben von der Landesförderbank übernommen werden“, präzisiert Thönnessen.



**Zusätzliches Eigenkapital sichern.** Solvente private Investoren, die Firmenchefs mit Kapital, Know-how und ihren Netzwerken unterstützen, erleichtern den Start der neuen Firma enorm. Diese **Business Angels** trifft man zum Beispiel bei Businessplan-Wettbewerben oder regionalen Veranstaltungen der Kammern und Verbände. Auch möglich: Eine Bewerbung über das Business Angels Netzwerk Deutschland ([www.business-angels.de](http://www.business-angels.de)). Doch Obacht: „Institutionelle Investoren, **Venture-Capital-Gesellschaften** genannt, engagieren sich meist erst, wenn die Geschäftsidee den ersten Härte-test überstanden hat“, mahnt Berater Thönnessen. Adressen potenzieller Kapitalgeber finden Gründer im Internet unter [www.bvkap.de](http://www.bvkap.de).

**Leasing nutzen.** Auch wenn Jungunternehmer noch keine belastbaren Geschäftszahlen vorlegen können und in den meisten Fällen nur wenige Sicherheit zu bieten haben, ist die Finanzierung per Leasing vor allem im Bereich Maschinen- und Anlagenfinanzierung eine prüfungswerte Alternative. „Da die Leasingobjekte als Sicherheiten dienen, steht einem Vertragsabschluss in der Regel nichts im Wege – vorausgesetzt natürlich, die Bonität des Firmenchefs stimmt“, so Gründungsberater Felix Thönnessen.

© Illustration Thilo Kasper, Jeremy/Fotolia.com, Philipp Schieder/Magazine



## netzwert



In zehn Kapiteln zum Businessplan: Unsere Checkliste gibt's in der App und auf [creditreform-magazin.de/businessplan](http://creditreform-magazin.de/businessplan)