

# Lilianna Jodkowska

---

## Existenzgründungen und ihre finanzierungsmöglichkeiten in Deutschland

---

Marketing i Zarządzanie (d. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu) nr  
2 (43), 285-298

---

2016

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

Lilianna Jodkowska

HTW Berlin

Fachbereich 3: Wirtschafts- und Rechtswissenschaften

e-mail: lilianna.jodkowska@gmx.com

## Existenzgründungen und ihre finanzierungsmöglichkeiten in Deutschland

**JEL Code:** M13

**Stichwort:** Finanzierungsmöglichkeiten für Startups, Business Angels

**Zusammenfassung.** Das Ziel der Ausarbeitung ist die Vorstellung von Möglichkeiten der Existenzgründung in Deutschland sowie der möglichen Quellen ihrer Finanzierung. Berücksichtigt wurden dabei insbesondere Gründungen von KMU. Der Text liefert einen Überblick über die Formen der Existenzgründung, inkl. Startups. Dabei wurden institutionelle Initiativen für Existenzgründungen zusammengeführt sowie neue Finanzierungsformen für Startups mit Beteiligung des Privatkapitals, einschließlich Crowdfunding sowie die Tätigkeit der Business Angels.

### Einführung

KMU spielen in jeder Volkswirtschaft eine große Rolle. In Deutschland wurden 2013/2014 ca. 3,66 Mio. Unternehmen zu den KMU zugerechnet, sie trugen ca. 56% zur gesamten Nettowertschöpfung der deutschen Unternehmen bei. Die KMU stellen ca. 60% aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze (Wirtschaftsmotor Mittelstand, 2014). Dabei sind besonders junge Unternehmen auf neue Mitarbeiter angewiesen und schaffen Arbeitsplätze.

Deutsche sind einer Existenzgründung gegenüber positiv eingestellt: Ca. 55% der 18- bis 64-Jährigen sehen in einer Unternehmensgründung eine

attraktive berufliche Perspektive und sogar 75% der Befragten hält das Wissen, das der Unternehmer benötige für erlernbar (Kritikos, 2014).

Als wichtigstes Motiv für eine Existenzgründung wird die Ausnutzung der Geschäftsidee angegeben (46,6% der Befragten); an zweiter Stelle mit ca. 30% wird die mangelnde Erwerbsalternative genannt (Sternberg, Vorderwülbecke, Brixy, 2015).

Unabhängig von den Motiven für eine Existenzgründung sind die Gründer häufig auf Fremdkapital angewiesen. Die unterschiedlichen Formen der Finanzierung werden im Text vorgestellt. Hierbei wurden diese Formen in Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer (Punkt 1) und speziell für Startups (Punkt 2) unterteilt. Das Ziel der Ausarbeitung ist insbesondere die Vorstellung von Möglichkeiten der Existenzgründung in Deutschland sowie der möglichen Quellen ihrer Finanzierung. Berücksichtigt wurden dabei in erster Linie Gründungen von KMU. Der Text liefert ebenfalls einen Überblick über die Formen der Existenzgründung, einschließlich Startups. Dabei wurden institutionelle Initiativen für Existenzgründungen zusammengetragen und untersucht sowie neue Finanzierungsformen für Startups mit Beteiligung von Privatkapital, darunter z.B. das Crowdfunding sowie die Tätigkeit der Business Angels.

Um das Ziel zu erreichen, wurden folgende Hypothesen (H) aufgestellt: H1: Existenzgründung ist auch ohne externe finanzielle Unterstützung möglich; H2: Startups erfordern andere Finanzierungsmöglichkeiten als konventionelle Existenzgründerkredite. Als Untersuchungsmethode wurde Daten- und Inhaltsanalyse gewählt.

## **Existenzgründung und Möglichkeiten der Unterstützung**

Der Begriff Existenzgründung, Entrepreneurship sowie Selbstständigkeit<sup>1</sup> werden im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens am häufigsten und auch synonym verwendet, weil es keine klare bzw. nur eine flüssige definitorische Abgrenzung gibt, sowohl in der englischen als auch in der deutschen Sprache (Kollmann, 2009).

---

<sup>1</sup> Die Definition der Selbstständigkeit wird aus § 7 Abs. 1 SGB IV abgeleitet und ist als Gegensatz der abhängigen Beschäftigung zu sehen. Das charakteristische Merkmal der Selbstständigkeit ist die persönliche Abhängigkeit. [https://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/sgeb\\_4/gesamt.pdf](https://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/sgeb_4/gesamt.pdf), Zugriffsdatum 30.1.2016 oder nach der EU-Definition: „Selbständige werden definiert als Personen, die alleinige oder gemeinsame Eigentümer eines Unternehmens ohne eigene Rechtspersönlichkeit sind, in dem sie arbeiten“. VERORDNUNG (EG) Nr. 2223/96 DES RATES vom 25. Juni 1996 zum Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen auf nationaler und regionaler Ebene in der Europäischen Gemeinschaft, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 310/ 1, S. 305.

Eine Existenzgründung liegt vor, wenn ein selbstständiger Unternehmer eine neue selbstständige, originäre Wirtschaftseinheit schafft (Ibidem). Die meisten Existenzgründer bieten Produkte oder Dienstleistungen an, die auf bereits bestehende Konzepte zurückgreifen ggf. nehmen sie Anpassungen oder Modifikationen vor (imitierende Gründung<sup>2</sup>). Typische Existenzgründungen sind Kleingewerbe aus der Dienstleistungsbranche und dem Handwerk. 2013 erfolgten ca. 59% aller Gründungen im Dienstleistungsbereich, ca. 18% im Handel und ca. 5% im verarbeitenden Gewerbe (*Gründerland Deutschland*, 2013). Diese Gründungen sind nicht vorrangig an Innovationen ausgerichtet, diese Geschäftsmodelle sind bereits weit verbreitet. Gründer, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung tätigen, um technologische Innovationen zur Marktreife zu bringen, machten 2015 nur 7% alle Gründungen aus (Metzger, 2015). 18% der Gründer in Deutschland tritt erstmalig mit einem Produkt oder einer Dienstleistung auf den Markt auf, das eine Neuheit auf dem regionalen, deutschen oder weltweiten Markt darstellt. Das bedeutet, dass über 80% der Gründer beim Markteintritt keine Neuheiten anbieten. Dagegen sind gegründete Startups besonders technologie- und innovationsorientiert – siehe Punkt 2.

Zu den kleinsten Unternehmen, die gegründet werden können, gehören Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern und ebenfalls sog. Soloselbstständige – es sind meist Selbstständige aus freien Berufen<sup>3</sup> (Freelancer), Berater, Anwälte, Journalisten, unabhängig von der Form der Gründung (Abbildung 1). Der Anstieg der Gründungen dieser Berufe beträgt ca. 37 Prozentpunkte seit 2000. Hierzu zählen auch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, deren Anstieg mit temporären Phasen von Nichtverfügbarkeit abhängiger Beschäftigungsverhältnisse korreliert, und nebenberufliche Gründungen – beide Gruppen werden in dieser Arbeit nicht gesondert betrachtet, sondern zählen zu den Gründungen.

Jede Unternehmensgründung kann durch Förderprogramme oder andere Finanzierungsquellen unterstützt werden. In jeder Art der Existenzgründung können ebenfalls Startups entstehen bzw. vorkommen. Bei Existenzgründungen werden als Finanzierungsmöglichkeiten insbesondere Eigenkapital, Bankkredite, Fördermittel und Beteiligungskapital eingesetzt. Die meisten Gründer greifen dabei in erster Linie ausschließlich auf eigene Mit-

---

<sup>2</sup> Im Gegensatz dazu würde bei der innovativen Gründung eine neue Kombination von materiellen oder immateriellen Faktoren entstehen. Hierbei spielt insbesondere Wissen eine große Rolle.

<sup>3</sup> Nach § 1 Abs. 2 des Partnerschaftsgesellschaftsgesetz die Freien Berufe haben im allgemeinen auf der Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung die persönliche, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige Erbringung von Dienstleistungen höherer Art im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit zum Inhalt <http://dejure.org/gesetze/PartGG/1.html>, Zugriffsdatum 30.1.2016.

tel zurück (65,4%) oder auf eigene und externe Mittel – 27%, ausschließlich externe Mittel verwenden 7,6% der Gründer (Metzger, 2015). Bei der Nutzung externer Finanzierungsquellen sind Finanzmittel von Freunden und Verwandten an erster Stelle, gefolgt vom Bankdarlehen – siehe Abb. 2.

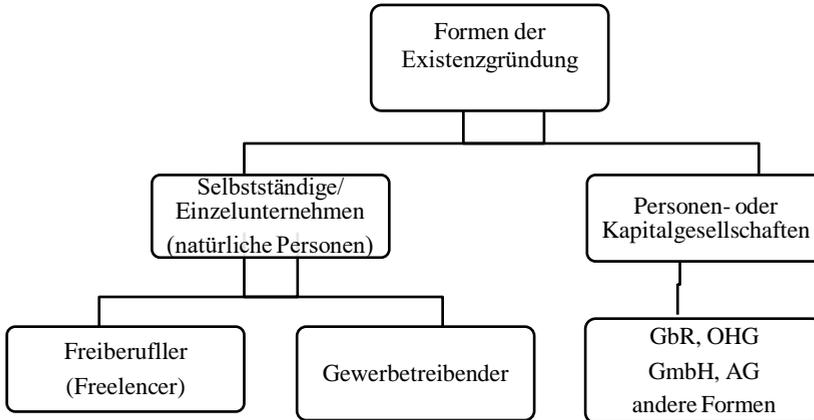


Abbildung 1. Mögliche Formen von Existenzgründungen

Quelle: eigene Darstellung.

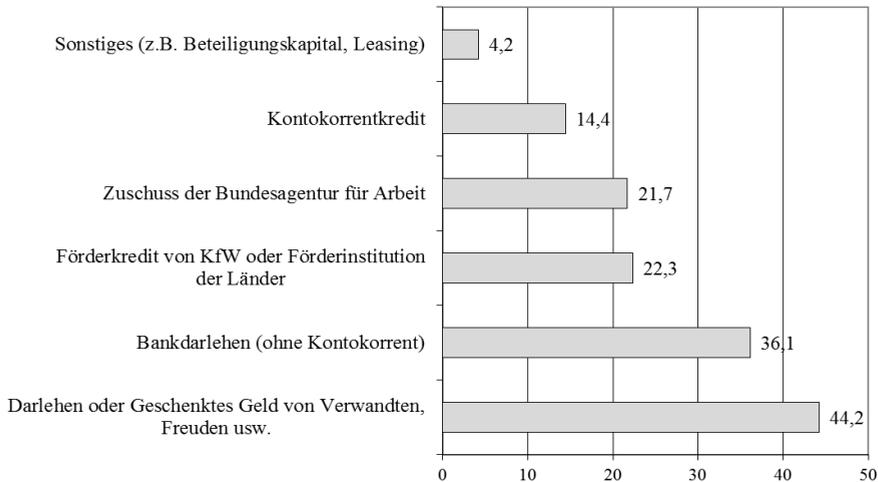


Abbildung 2. Quellen des Fremdkapitals

Quelle: G. Metzger, *KfW-Gründungsmonitor 2015*, Tabellen- und Methodenband, KfW-Gruppe, Frankfurt 2015, S. 18.

Ein bekanntes und bereits bewährtes institutionelles Finanzierungsmittel bei der Existenzgründung ist das Förderkredit der Förderbank KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau). Typisch für die Kredite und Förderprogramme der KfW, die in Tab. 1. dargestellt wurden, sind günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Anlaufphase. Bei jeder Gründung spielt auch Eigenkapital eine große Rolle; es verringert zudem auch die Gefahr von Liquiditätsproblemen, macht unabhängiger und verbessert das Rating.

Tabelle 1  
Förderkredite und Beteiligungen zur Existenzgründung

Name	Zweck	Mittel
ERP-Gründerkredit-StartGeld	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Investitionen und Betriebsmittel,</li> <li>– auch möglich: Förderung einer Gründung im Nebenerwerb, wenn das Unternehmen mittelfristig auf den Vollerwerb ausgerichtet ist</li> </ul>	Max. 100.000 €. Bei höherem Finanzierungsbedarf, kann der ERP-Gründerkredit-Universell in Anspruch genommen werden
ERP-Gründerkredit-Universell	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Investitionen und Beschaffung von Betriebsmitteln</li> </ul>	Max. 25 Mio. € je Vorhaben
ERP-Kapital für Gründung (Kredit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aufstockung der eigenen finanziellen Mittel (Eigenkapital) bis zu einer Quote von 45–50% je nach Bundesland für Investitionen (z. B. Grundstücks- und Gebäudekosten, Kosten für Betriebs- und Geschäftsausstattung) und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen</li> <li>– Auch möglich: Mitfinanzierung der Beschaffung bzw. Aufstockung des Warenlagers</li> </ul>	Max. 500.000 €
ERP-Startfonds	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Beteiligungskapital zur Deckung des Finanzierungsbedarfs von kleinen innovativen Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern und einer Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. € aus der gewerblichen Wirtschaft mit Betriebsitz in Deutschland</li> </ul>	Max. 5 Mio. €. Die Beteiligung der KfW erfolgt stets zusammen mit einem weiteren Beteiligungsgesgeber (Leadinvestor)

Quelle: *Gründer Zeiten 06, Existenzgründungsfinanzierung 12/2015, Merkblatt Quellen für das Startkapital*; Beteiligungskapital Förderung für technologieorientierte Gründungen Stand: 01/2015, KfW Frankfurt.

Gefördert wird auch die Beratung von Existenzgründern auch schon in der Vorgründungsphase. Je nach Programm kann der Gründer bis fünf Jahre gefördert werden. Einige Angebote werden aus dem Europäischen Sozialfonds ESF gefördert.

Alle Formen der ERP-Fonds können auch für Startups-Gründungen verwendet werden. Diese werden jedoch insbesondere durch ERP-Startfonds angesprochen. Zusätzlich stehen zwei weitere Förderprogramme für forschungsintensive Vorhaben zur Verfügung:

- Das EXIST-Gründerstipendium richtet sich an Gründer aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben oder wissensbasierte Dienstleistungen anbieten möchten,
- Der EXIST-Forschungstransfer soll hingegen herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben unterstützen, die mit risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind.

### „Startup“ als besondere Form der Existenzgründung

Ein Startup ist bisher in der Fachliteratur noch nicht einheitlich definiert. Der Begriff bedeutet ursprünglich „starten“. Die Verwendung des Begriffs für eine Unternehmensgründung ging Anfang 90er Jahre des 20. Jhs. in Silicon Valley (USA) in den Sprachgebrauch über und bezeichnete eine Unternehmensgründung, die eine neue Technologie eingesetzt hat. Es ging dabei vorrangig um Unternehmen, die im weitesten Sinne Dienstleistungen oder Produkte im Zusammenhang mit dem Einsatz einer neuen Technologie, z.B. aus der Multimedia- oder Telekommunikationsbranche entwickelt haben. Bisher werden einige Definitionen verwendet, die teilweise unterschiedliche Kriterien in den Vordergrund stellen (vgl. Tab. 2).

Tabelle 2

Beispiele von Startup-Definitionen

„Junge, noch nicht etablierte Unternehmen, die zur Verwirklichung einer innovativen Geschäftsidee mit geringem Startkapital gegründet werden und i.d.R. sehr früh zur Auswertung ihrer Geschäfte und Stärkung ihrer Kapitalbasis entweder auf den Erhalt von Venture-Capital oder auf einen Börsengang angewiesen sind“	Gabler Wirtschaftslexikon online
„Ein Startup ist eine menschliche Institution, die ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung in einem Umfeld extremer Ungewissheit entwickelt“	Eric Ries
„Ein Startup ist keine ‚Miniaturausgabe‘ eines etablierten Unternehmens, sondern eine temporäre, flexible Organisation auf der Suche nach einem nachhaltigen Geschäftsmodell“ Ein Startup ist eine Organisation, „die permanent auf der Suche nach einem skalierbaren, nachhaltigen und profitablen Geschäftsmodell ist“	Steve Blank und Bob Dorf

Quelle: eigene Recherchen.

Eine allgemeingültige Definition nach dem „Deutschen Startup Monitor“ führt 3 Kriterien auf, an Hand derer sichtbar wird, welche Merkmale ein Startup kennzeichnen. „Startups sind jünger als 10 Jahre, sie sind mit ihrer Technologie und/oder mit dem Geschäftsmodell hoch innovativ und sie streben ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum an“. Dabei muss das erste Kriterium zwingend und eins von den beiden weiteren erfüllt werden, um als Startup betrachtet zu werden (Ripsas, Tröger, 2014). Ein Startup kann demnach auch als eine Existenzgründung bezeichnet werden.

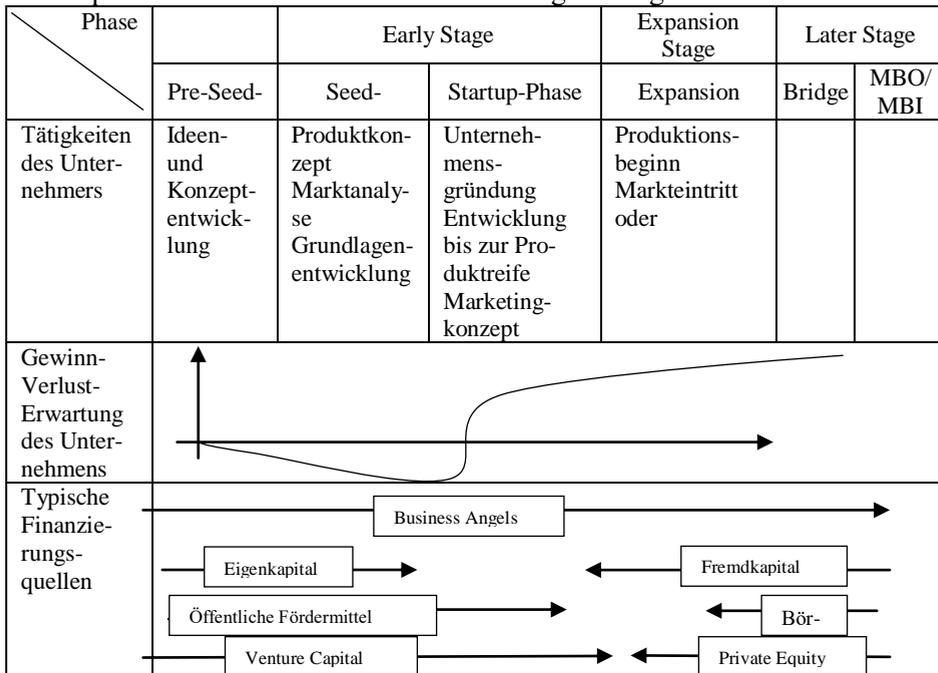


Abbildung 3. Finanzierungsphasen von Startups

Quelle: In Anlehnung an A.-K. Achleitner, E. Nathusius, *E Venture Valuation – Bewertung von Wachstumsunternehmen: Klassische und neue Bewertungsverfahren mit Beispielen und Übungsaufgaben*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2004.

Allen Definitionen gemeinsam ist die Tatsache, dass ein Startup durch seine Idee oder Technologie innovativ sei, deswegen ist nicht jede Existenzgründung mit einem Startup gleichzusetzen. Die Innovationskraft der Startups spiegelt sich im Anteil neuer Technologien bei den Gründungen. 2015 wurden 21,7% der Startups im Bereich „Software as a Service“, 15,3% im Bereich E-Commerce und 10,1% im Bereich IT und Softwareentwicklung gegründet (Ripsas, Tröger, 2015).

Die Gründung eines Startups, die Aufnahme der Tätigkeit/Produktion und die Etablierung auf dem Markt erfordern häufig finanzieller Unterstützung. Die Finanzierungsphasen werden in *Early Stage* (Frühphase), *Expansion Stage* (Expansionsphase) und *Later Stage* (Reifephase) unterteilt (siehe Abbildung 3). Je nach Phase kommen unterschiedliche Finanzierungsformen zum Einsatz.

Eine besondere Bedeutung kann hierbei der *Early Stage* zugeschrieben werden. In dieser Phase findet die Erarbeitung der Geschäftsidee statt und erst etwas später die eigentliche Gründung. Die *Early Stage-Phase* kann deswegen noch in zwei oder sogar drei Phasen unterteilt werden: *Pre-Seed*, *Seed*- und die eigentliche Startup-Phase. Besonders in der *Pre-Seed*- und *Seed-Phase* kommt es auf die Entwicklung der Geschäftsidee an. In dieser frühen Phase kommen häufig Acceleratoren und Inkubatoren zum Einsatz. Sie bieten flankierend zum Kapital die erforderliche Infrastruktur und ggf. weitere Dienstleistungen an; es können Büroräume, Coaching oder Mentoring, Unterstützung bei der Programmierung sein. Obwohl ca. 81% der Startup-Gründer über einen Hochschulabschluss verfügen (Ripsas, Tröger, 2014), fehlt ihnen das Managementfachwissen über organisatorische und unternehmerische Herausforderungen. Diese Defizite können über Coaching oder andere Dienstleistungen des Inkubators ausgeglichen werden.

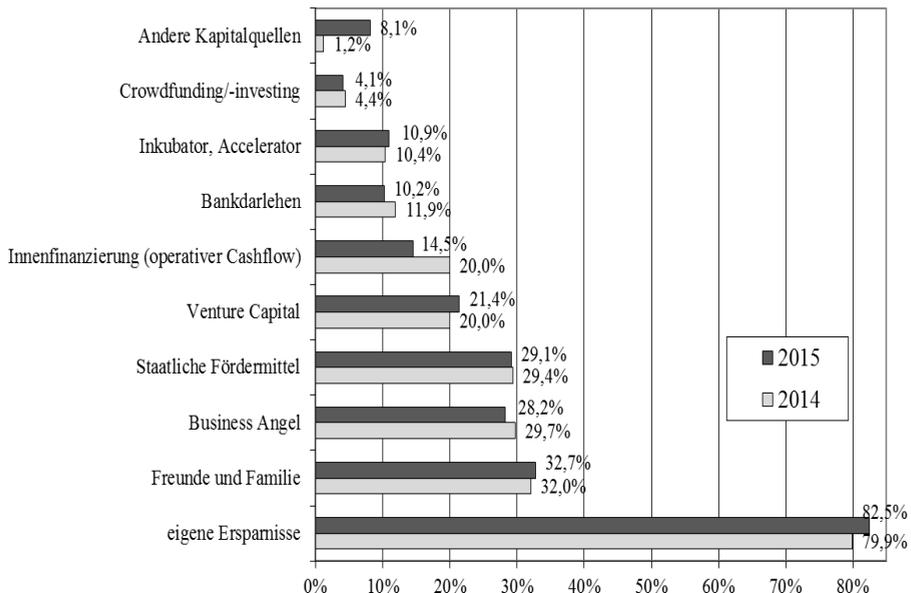


Abbildung 4. Quellen der Startup-Finanzierung 2014–2015

Quelle: S. Ripsas, S. Tröger, *Deutscher Startupmonitor 2015*, KPMG Deutschland 2015, S. 43.

Tabelle 3

Finanzierungsmöglichkeiten in der *Seed-Phase*

Inkubator (wörtlich Brutkasten)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– unterstützt im Entwicklungsstadium, erbringt oder vermittelt dem Startup die Dienstleistungen, die benötigt werden, um die Geschäftsidee in möglichst kurzer Zeit in ein marktfähiges Produkt zu überführen</li> <li>– es werden ausschließlich begleitende Tätigkeiten, die der Ideenfindung dienen, zur Verfügung gestellt</li> <li>– Dauer der Unterstützung: 9–12 Monate</li> <li>– Kapitalgeber können etablierte Unternehmen oder private Investoren sein,</li> <li>– Investitionshöhe: 100.000 €–1 Mio. €</li> <li>– Beispiele: Rocket Internet, Telekom-Inkubator hub:raum, Team Europe</li> </ul>
Accelerator (ursprüngliche Bedeutung „Beschleuniger“)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– vorgesehen für Startups und Unternehmen, die sich in einer Frühphase der Entwicklung befinden</li> <li>– dient der Ideenweiterentwicklung</li> <li>– betreut Geschäftsmodelle, deren Ideen von externen Teams erstellt werden</li> <li>– die Startups, die unterstützt werden sollten, werden an Hand von festgelegten Kriterien ausgesucht und aufgenommen</li> <li>– die Unterstützung besteht in der Bereitstellung von Arbeitsplätzen, in strategischer und technischer Unterstützung. Bei Online-Startups kann die Unterstützung in Form von Programmierung der Internetseite erfolgen</li> <li>– es wird Mentoring angeboten</li> <li>– am Ende der Teilnahme werden Möglichkeiten zum Präsentieren von Geschäftsmodellen organisiert, um Risikokapitalgeber zu gewinnen</li> <li>– Dauer: 3–4 Monate</li> <li>– Investitionshöhe: 25.000 €</li> <li>– Beispiele: German Accelerator, ProSiebenSat.1 Accelerator, Axel Springer Plug &amp; Play Accelerator</li> </ul>
Business Angels	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Business Angels (BA) sind private Investoren, die bereits aufgrund eigener erfolgreicher Gründungen über Kapital, Fachwissen und bestehende Netzwerke verfügen</li> <li>– BA finanzieren vorrangig zu Beginn der Tätigkeit (Pre-Seed-, Seed- und Startup-Phase), einige auch später - drei bis fünf Jahre nach der Gründung (ca. 15%)</li> <li>– der Unterschied zu institutionellen Investoren besteht in der Regel darin, dass für die BA nicht nur die Rendite im Vordergrund steht, sondern die Motivation, jungen Gründern bei der Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen zu helfen</li> <li>– 2007 gab es in Deutschland ca. 3.000 BA; ihre durchschnittliche Investition betrug 100.000 €; der Großteil war jedoch niedriger – der Median der Investitionen betrug 30.000 €</li> </ul>

Quelle: B. Fischer, *Finanzierung und Beratung junger Start-up-Unternehmen. Betriebswirtschaftliche Analyse aus Gründerperspektive*, Gabler Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 2004; H. Fryges, S. Gottschalk, G. Licht, K. Müller, *Hightech-Gründungen und Business Angels. Endbericht für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*, Projekt Nr. 04/07, Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim 2007.

Tabelle 4

Finanzierungsmöglichkeiten in der *Expansion* und *Later Stage*

Name	Hauptmerkmale
Venture-Capital bzw. Venture-Capital-Gesellschaften	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Venture-Capital (VC) bezeichnet Wagnis- oder Risikokapital</li> <li>– es ist eine Form von Beteiligungsfinanzierung</li> <li>– sie birgt ein hohes Risiko, verspricht aber großes Gewinnpotenzial</li> <li>– VC kommt in Frage, wenn wenig oder keine Kreditsicherheiten zur Verfügung stehen</li> <li>– Venture-Capital-Gesellschaften gehören zu institutionellen bzw. formellen Kapitalgebern</li> <li>– die Investitionssumme einer Venture-Capital-Gesellschaft ist deutlich höher als die eines Business Angels. Die Investition wird meist in Form eines Fonds getätigt, den die Kapitalgeber einrichten</li> <li>– Venture-Capital-Gesellschaften werden häufig nach einer anderen Form der Finanzierung eingesetzt und zum Teil in späteren Phasen des Unternehmenswachstums</li> <li>– wichtige Einsatz-Branchen sind: IKT-Wirtschaft (Informations- und Kommunikationstechnologien) und weitere internetbasierte Angebote; auch Bio-tech-Branche</li> </ul>
Crowdfunding (wörtlich Schwarmfinanzierung)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– eine Vielzahl von Kapitalgebern mit kleinen Beträgen beteiligt sich an einem Unternehmen</li> <li>– Crowdfunding wird ebenfalls als Crowdsponsoring bezeichnet, weil es auf Spenden und Gegenleistungen basiert; es kann ebenfalls die Form eines Kredites annehmen – Crowdlending</li> <li>– die Renditen sind unterschiedlich hoch,</li> <li>– Vorteile für Investoren liegen darin, dass sie bereits geringe Summen investieren können</li> <li>– Kapitalgeber einer Crowdinvesting-Finanzierung agieren gleichzeitig als Botschafter des Unternehmens,</li> <li>– Investoren erhalten eine wirtschaftliche Teilhabe an dem Startup</li> <li>– die Mittel werden über Crowdfunding-Plattformen im Internet gesammelt, durch die hohe Anzahl von Anteilseignern sind die Vertragsbestimmungen sehr komplex</li> </ul>
Bridge Financing (Brückenfinanzierung)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– erfolgt bei der Planung eines zukünftigen Börsengangs oder bei einem geplanten Verkauf an einen Investor</li> <li>– Finanzierung erfolgt meist über Private Equity-Fonds oder durch Investmentbanken, die den Börsengang begleiten</li> <li>– eine mögliche Form hierbei kann die Übertragung von einzelnen Unternehmensanteilen an das bisherige Management (Management-Buy-Out/MBO) oder an externes Management (Management-Buy-In/MBI) sein</li> <li>– das Kapital wird meist nicht vom Management, sondern von den Investoren zur Verfügung gestellt</li> </ul>

Quelle: *Crowdfunding*, BaFin Journal, Mitteilungen der Bundesanstalt für Finanzaufsicht, Juni 2014, Frankfurt 2014, S. 10 ff., K.H. Röhl, *Venture Capital. Ein neuer Anlauf zur Erleichterung von Wagniskapitalfinanzierungen*, IW Policy Paper 6/2014, S. 3 ff.; B. Fischer, *Finanzierung und Beratung junger Start-up-Unternehmen. Betriebswirtschaftliche Analyse aus Gründerperspektive*, Gabler Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 2004; T. Kollmann, A. Kuckertz, *E-Venture-Capital: Unternehmensfinanzierung in der Net Economy*, Gabler, Wiesbaden 2003.

Bei der Finanzierung der Startups kann informelles Kapital, das von Freunden, Familie oder den Business Angels bereitgestellt wird oder institutionelles Kapital, das von den Banken, oder durch eine Venture-Capital-Gesellschaft zur Verfügung gestellt wird, eingesetzt werden. Die meisten Startup-Gründer finanzieren vor allem aus privaten Mitteln bzw. aus privaten und institutionellen Mitteln – siehe Abb. 4.

Einige mögliche Formen der Finanzierung wurden in der Tabelle 3 und 4 zusammengestellt.

In den späteren Finanzierungsphasen treten weitere Kapitalgeber auf, die unterschiedliche Motive haben und Zielsetzungen verfolgen, dazu kann z.B. Beteiligung an der Firma oder an dem Entscheidungsprozess gehören - siehe Tabelle 4. Die *Expansion Stage* kann finanzierungsintensiv sein, deswegen können unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten miteinander kombiniert werden und nacheinander folgen. Die Finanzierung kann sich so weit erstrecken, dass sie in der Reifephase den Börsengang oder gar den Verkauf eines erfolgreichen Startups unterstützen kann.

Nach einer erfolgreichen *Expansion Stage* folgt die *Later Stage*. Wenn ein Startup ein stetiges Umsatzwachstum erreicht hat und seine Umsatzprognosen planbar sind, könnte z.B. ein Börsengang in Erwägung gezogen werden (*Bridge Financing*).

### **Abschlussbemerkung**

Existenzgründung, Entrepreneurship sowie Selbstständigkeit werden im Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens am häufigsten und gleichzeitig synonym verwendet. Herkömmliche Gründungen sind nicht vorrangig an Innovationen ausgerichtet, es sind weit verbreitete Geschäftsmodelle. Die Analysen der Finanzierungsmöglichkeiten dieser Gründungen haben ergeben, dass die meisten Gründer in erster Linie ausschließlich auf eigene finanzielle Mittel zurückgriffen. Damit konnte Hypothese 1 verifiziert werden: Existenzgründung ist auch ohne externe finanzielle Unterstützung möglich. Über 65% der Gründer haben eigenes Kapital verwendet. Es ist möglich, weil diese Gründungen unter bestimmten Umständen nicht sehr kapitalintensiv sind (überwiegend Kleingewerbe, Dienstleister und Handwerker).

Im Gegensatz zu den traditionellen Existenzgründern ist eine Startup-Gründung kostenintensiver, weil ggf. Mittel für Forschungsprojekte und Produktentwicklungen erforderlich sind. Die Startups unterscheiden sich von anderen Gründungen zusätzlich durch die Phasen ihrer Entwicklung bzw. Reife, die unterschiedlicher Finanzierungsmöglichkeiten bedürfen. Schon vor der Gründung können sich angehende Unternehmer darüber informieren

welche Förderprogramme und Finanzierungsquellen für sie in Frage kommen. Unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten können in verschiedenen Phasen der Gründung zum Einsatz kommen und bieten je nach Ziel und Phase unterschiedliche Arten der Unterstützung. Dadurch entstehen auch Synergieeffekte für die Finanzmittelgeber. So bieten die Inkubatoren und Acceleratoren nicht nur den entstehenden Unternehmen ein geeignetes unternehmerfreundliches Umfeld an, sondern schaffen gleichzeitig für etablierte Unternehmen die Möglichkeit durch die Zusammenarbeit mit den Startups schneller neue Trends zu erkennen und neue Technologien zu entwickeln. Die Daten- und Inhaltsanalyse hat es ermöglicht die Besonderheiten der Startup-Gründung und -Finanzierung im 2. Teil herauszuarbeiten und übersichtlich zusammenzustellen. Dabei konnte Hypothese 2 verifiziert werden: Startups erfordern andere Finanzierungsmöglichkeiten als konventionelle Existenzgründerkredite. Dazu gehören Finanzierungs- und Unterstützungsmethoden sowie Kapitalgeber, die bei den herkömmlichen Gründungen nicht zum Einsatz kommen, das können u.a. Inkubatoren, Venture-Kapital oder Business Angels sein

Der hohe Stellenwert der Gründungen wird besonders durch die Förderung aus öffentlichen Mitteln und durch institutionelle Unterstützung sichtbar. Gründer in jeder Phase können sich darauf verlassen, Unterstützung in geeigneter Form zu erfahren, sei es in Form von Beratung oder als Finanzierung.

Das Ziel der Ausarbeitung konnte erreicht werden: Die möglichen Formen der Existenz-gründung in Deutschland sind im 1. Teil des Textes erörtert worden; im 2. Teil sind besondere Finanzierungsformen beschrieben worden.

## **Bibliographie**

- Achleitner, A.K., Nathusius, E. (2004). *E Venture Valuation - Bewertung von Wachstumsunternehmen: Klassische und neue Bewertungsverfahren mit Beispielen und Übungsaufgaben*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Crowdfunding (2014). BaFin Journal, Mitteilungen der Bundesanstalt für Finanzaufsicht, Juni 2014, Frankfurt.
- Blank, S., Dorf, B. (2012). *Podrecznik Startupu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Fischer, B. (2004). *Finanzierung und Beratung junger Start-up-Unternehmen. Betriebswirtschaftliche Analyse aus Gründerperspektive*. Wiesbaden: Gabler Deutscher Universitätsverlag.
- Fryges, H., Gottschalk, S., Licht, G., Müller, K. (2007). *Hightech-Gründungen und Business Angels. Endbericht für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*. Projekt Nr. 04/07, Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim.

- Gründer Zeiten 06, Existenzgründungsfinanzierung 12/2015, Merkblatt Quellen für das Startkapital (2015). Beteiligungskapital Förderung für technologieorientierte Gründungen Stand: 01/2015, KfW Frankfurt.
- Gründerland Deutschland: Zahlen und Fakten Unternehmensgründungen und Gründergeist in Deutschland (2013). Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.
- Kollmann, T. (2009). *E-Entrepreneurship: Grundlagen der Unternehmensgründung in der Net Economy*. Wiesbaden: Gabler.
- Kollmann, T., Kuckertz, A. (2003). *E-Venture-Capital: Unternehmensfinanzierung in der Net Economy*. Wiesbaden: Gabler.
- Kuckertz, A., Middelberg, N. (2008). Signaling im Prozess des Fundraisings von Venture Capital-Gesellschaften. *Finanzbetrieb*, 10 (7/8).
- Metzger, G. (2015). *KfW Gründungsmonitor 2015 – Gründungstätigkeit nimmt zu - Freiberufliche Tätigkeitsfelder dominieren*. Frankfurt: KfW Bankengruppe.
- Metzger, G. (2015). *KfW-Gründungsmonitor 2015, Tabellen- und Methodenband*. Frankfurt: KfW-Gruppe.
- Ries, E. (2013). Why the Lean Start-Up Changing Everything. *Harvard Business Review*, 3.
- Ripsas, S., Tröger, S. (2014). *Deutscher Startupmonitor 2014*. KPMG Deutschland.
- Ripsas S., Tröger S. (2015). *Deutscher Startupmonitor 2015*. KPMG Deutschland.
- Röhl, K.H. (2014). Venture Capital. Ein neuer Anlauf zur Erleichterung von Wagniskapitalfinanzierungen. *IW Policy Paper*, 6.
- Schefczyk, M. (2006). *Finanzieren mit Venture Capital und Private Equity: Grundlagen für Investoren, Finanzintermediäre*. Schäffer-Poeschel: Unternehmer und Wissenschaftler.
- Sternberg, R., Vorderwülbecke, A., Brixy, U. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor, Unternehmensgründungen in weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland*. Hannover/Nürnberg: Global Entrepreneurship Research Association.
- Wirtschaftsmotor Mittelstand – Zahlen und Fakten zu den deutschen KMU. Aktuelle Konjunkturlage. Leichte Erwartungsaufhellung im Mittelstand* (2014). Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.
- Gabler Wirtschaftslexikon online. Pabrano z: ,[www.wirtschaftslexikon.gabler.de/](http://www.wirtschaftslexikon.gabler.de/) (5.2.2016).
- Kritikos A., *Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth*, DIW Berlin, University of Potsdam, and IZA, Germany, IZA World of Labor 2014. <http://wol.iza.org/articles/entrepreneurs-and-their-impact-on-jobs-and-economic-growth.pdf> (6.2.2016).
- Partnerschaftsgesellschaftsgesetz. <http://dejure.org/gesetze/PartGG/1.html> (30.1.2016).
- SGB IV. [www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/sgb\\_4/gesamt.pdf](http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/sgb_4/gesamt.pdf) (5.2.2016).
- VERORDNUNG (EG) Nr. 2223/96 DES RATES vom 25. Juni 1996 zum Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen auf nationaler und regionaler Ebene in der Europäischen Gemeinschaft, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L310/1. [www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/1\\_30520121101de00060024.pdf](http://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/1_30520121101de00060024.pdf) (5.2.2016).

### Financing Emerging Business Activity and Start-Ups in Germany

**Keywords:** starting business activity, start-ups financing

**Summary.** The purpose of this paper is to discuss possible forms of starting business activity in Germany and the sources of their financing. The study takes into account in particular micro and SMEs. The article is a review of information in this

respect, with particular regard to the possibility of start-ups financing. The study discusses measures offered within the institutional initiatives for emerging businesses as well as new forms of start-ups financing with participation of private capital, including crowdfunding (social lending) and business angels.

*Translated by Natalia Pieczyńska*

### **Finansowanie powstającej działalności gospodarczej i start-upów w Niemczech**

**Streszczenie:** Celem niniejszego opracowania jest omówienie możliwych form rozpoczęcia działalności gospodarczej w Niemczech oraz źródeł ich finansowania. W opracowaniu uwzględniono w szczególności mikro i MSP. Artykuł jest przeglądem informacji w powyższym zakresie ze szczególnym uwzględnieniem możliwości finansowania start-upów. W opracowaniu omówiono środki oferowane w ramach inicjatyw instytucjonalnych dla powstających przedsiębiorstw, a także nowe formy finansowania start-upów z udziałem kapitału prywatnego, m.in. crowdfunding (finansowanie społecznościowe) oraz anioły biznesu.

**Słowa kluczowe:** formy finansowania start-upów, anioły biznesu

### **Cytowanie**

Jodkowska, L. (2016). Existenzgründungen und ihre Finanzierungsmöglichkeiten in Deutschland. *Marketing i Zarządzanie*, 2 (43), 285–298.