



Wie kann man eine Gründung finanzieren?

Am Anfang einer Gründung steht eine Idee, die mit einem Geschäftsmodell umgesetzt werden soll. So entsteht ein neues Unternehmen, welches langfristig Gewinne erwirtschaften will. Doch zu Beginn der Gründung muss die Geschäftsidee zunächst entwickelt, Produkte oder Dienstleistungen entworfen und das Geschäft aufgebaut werden. In dieser Zeit erzielt das Unternehmen noch keinerlei Umsatz oder Gewinn, das Start-Up-Team muss in Vorleistung gehen. Welche Kosten zu Beginn einer Gründung anfallen hängt stark von der Geschäftsidee ab. Werden physische Produkte hergestellt, ist der finanzielle Aufwand wesentlich höher als bei digitalen Produkten oder Dienstleistungen, für die lediglich Personalaufwand anfällt. Für alle Gründungen gilt jedoch, dass die Lebenshaltungskosten des Start-Up-Teams sowie die Kosten für Gründungsformalitäten, Arbeitsplatz, Ausstattung und Material gedeckt werden müssen. Wie die Finanzierung einer Gründung aussehen kann, ist sehr unterschied-

lich und hängt von vielen Faktoren ab. Auf welche Rücklagen kann das Start-Up-Team zurückgreifen? Wie schnell wird mit dem ersten Umsatz und den ersten Erlösen gerechnet? In welcher Branche oder mit welcher Technologie findet die Gründung statt? Welche Bedürfnisse hat das Start-Up-Team – von Sicherheit, über Unabhängigkeit, bis hin zu Geschwindigkeit? Als Grundlage für die Finanzierungsentcheidung dient oft der Businessplan. Ein detailliert ausgearbeiteter Geschäftsbericht, in dem nicht nur das Geschäftsmodell, sondern auch fixe und variable Kosten, Umsatz- und Einnahmeerwartungen sowie ein Zeitplan aufgestellt werden. Bei der Erstellung des Businessplan gibt es verschiedene Institutionen und Personen, die Unterstützung und Beratung anbieten. Basierend auf diesen Zahlen kann das Start-Up-Team die Finanzierung planen. Bei den Finanzierungsformen kann man grob die zwei Kategorien Eigen- und Fremdfinanzierung unterscheiden. Ei-

genfinanzierung findet mit eigenen Mitteln statt. Dies können Rücklagen sein, aber auch Einnahmen aus anderen Tätigkeiten. Bei der Fremdfinanzierung wird fremdes Kapital zur Finanzierung des Unternehmens genutzt. Fremdes Kapital kann aus verschiedenen Quellen kommen und ist an unterschiedliche Bedingungen geknüpft. Die klassische Form der Fremdfinanzierung ist der Kredit – sei es von einer Bank oder von Privatpersonen. Bei Förderprogrammen muss das erhaltene Kapital in der Regel nicht zurückgezahlt werden. Dafür ist das Geld oft an Bedingungen geknüpft und darf nur für bestimmte Zwecke verwendet werden. Auch ist der Aufwand höher. Zum einen muss ein ausführlicher Bewerbungsantrag verfasst werden, zum anderen muss das Start-Up-Team Rechenschaft über die Nutzung der Mittel ablegen. In Bayern, Deutschland und Europa gibt es unzählige Förderprogramme mit den verschiedensten Schwerpunkten und Bedingungen. Neben einigen sehr bekannten, wie

z.B. dem EXIST Gründungsstipendium für studentische Gründungen oder dem European Innovation Council gibt es Förderprogramme für die unterschiedlichsten Bereiche, Branchen, Schwerpunkte und Themenfelder. Bei der Suche nach den richtigen Förderprogrammen können verschiedene Plattformen, wie foerderdatenbank.de oder aber spezialisierte Berater und Beraterinnen weiterhelfen. Neben Förderprogrammen gibt es auch eine Vielzahl an Start-Up-Wettbewerben. Diese haben neben einer Finanzspritze oft auch das Ziel, die Start-Up-Teams anderweitig zu unterstützen – z.B. durch detailliertes Feedback oder Sachleistungen. In Niederbayern sind vor allem der ideenreich Wettbewerb sowie Start?Zuschluss! bekannt. Während der ideenreich Wettbewerb von BayStartUP den Fokus auf detailliertes Feedback der erfahrenen Jury legt, bietet der Start?Zuschluss! Wettbewerb des SIMWI die Aussicht auf bis zu 32.000€ Fördergeld. Die niederbayerischen Gründerzentren informieren

auf Social Media immer aktuell über Förderprogramme und Wettbewerbe. Ein weiteres großes Feld ist die Fremdfinanzierung durch Investoren, Investoren oder sogenannte Business Angel. Dabei stellt ein Kapitalgeber, im Austausch für Geschäftsanteile, Geld zur Verfügung. Im Falle von Business Angel kommt zur finanziellen Unterstützung oft auch eine Mentoring-Tätigkeit hinzu. Für das Investment ist eine Bewertung des StartUps notwendig, so dass der Wert der Geschäftsanteile bestimmt werden kann. Diese Bewertung hängt auch von der Entwicklungsphase und Reife des Start-Ups ab und so ist der richtige Zeitpunkt für eine Investition nicht leicht festzulegen. Oft wird gerade zu Beginn viel Kapital benötigt, jedoch ist zu diesem Zeitpunkt die Bewertung des Unternehmens, aufgrund der frühen Entwicklungsphase, noch nicht so hoch. Für viele StartUps ist ein Mix der verschiedenen Finanzierungsformen am besten geeignet, wobei jedes Team ganz individuell seine Schwerpunkte setzt. Ge-

naue wie das Geschäftsmodell der jungen Unternehmen entwickelt sich auch die Finanzierung im Laufe der Zeit weiter. Der INN.KUBATOR begleitet StartUps dabei auf ihrem Weg und vernetzt die Start-Up-Teams mit vielen Unterstützern, Unterstützerinnen und Partnern, Partnerinnen. Interessierte StartUps können direkt beim Gründerzentrum ein Erstgespräch vereinbaren (info@innkubator.de / 0851-396670).



KONTAKT:
INN.KUBATOR
Passau - Innstraße 69b
94032 Passau
0851/396 670 - info@innkubator.de
www.innkubator.de
www.facebook.com/innkubator
www.linkedin.de/company/gzdn
www.instagram.com/gzdn_gruenderzentrum

Wie investiere ich in ein StartUp?



StartUps präsentieren sich vor Business Angels
Foto: INN.KUBATOR

Gerade in der frühen Gründungsphase sind StartUps auf die Unterstützung sogenannter Business Angel oder Investoren angewiesen, die aussichtsreichen StartUps, neben Kapital, ihr Netzwerk und ihre unternehmerische Erfahrung zur Verfügung stellen. Im Gegenzug dazu erhalten Business Angel Unternehmensanteile und die Chance, am Erfolg eines StartUps zu partizipieren. Doch wie funktioniert ein Angel Investment? Mit welchen Chancen und Risiken ist ein derartiges Investment verbunden? Wer sollte investieren? Business Angel sind Unternehmer und Unternehmerinnen oder Privatpersonen mit unternehmerischer Erfahrung. Sie investieren in junge Unternehmen zum einen Kapital, in der Regel zwischen 50.000 und 900.000 Euro pro Unternehmen, gegebenenfalls auch

mehrfach hintereinander. Zum anderen können sie dank ihrer eigenen Erfahrung im Unternehmen die StartUps auch mit ihrem Knowhow und ihren Kontakten unterstützen. Für niederbayerische Investitionsinteressierte bietet sich eine Kontaktaufnahme mit dem Gründerzentrum Digitalisierung Niederbayern (GZDN) mit seinen fünf Standorten in Passau, Deggendorf, Landshut, Pfarrkirchen und Freyung an. Ziel des GZDN ist es die lokalen StartUps mit lokalen Business Angel zusammenzubringen, aber auch das Thema „Investieren in StartUps“ in der Region bekannter zu machen und aufzuklären. In diesem Zuge finden jährliche Informationsabende statt, bei denen Personen mit Investitionsinteresse mehr rund um das Thema erfahren, sich mit etablierten Business Angel austauschen und für sich entscheiden können, ob eine Investition in ein oder mehrere StartUps für sie das richtige ist. Das GZDN organisiert zudem alljährlich Business Angel Abende, bei denen Investoren und Investorinnen die Möglichkeit haben sich die Unternehmenspräsentation finanzierungsreifer StartUps live anzusehen und beim anschließenden Netzwerken erste Investitionsmöglichkeiten auszutreten. Zudem ist das GZDN eng mit BayStartUP, Europas größtem Investorennetzwerk, verknüpft und bietet Business Angel

so Zugang zu vielen weiteren bayerischen StartUps. Können sich StartUp und Investor eine Zusammenarbeit vorstellen erfolgt die genaue Ausarbeitung eines Investments. Dabei gibt es für Investoren und Investorinnen auch die Möglichkeit weitere Kapitalgeber hinzuzuziehen. Dies können andere Investoren oder Business Angel sein, aber auch Institutionen, wie Bayern Kapital. Neben der vertraglichen Festlegung aller Investitionsdetails findet auch eine Risikobewertung und genaue Analyse des StartUps statt. Dieser Prozess kann sich über mehrere Monate, bis hin zu einem Jahr hinziehen, in dem viele Gespräche und Abstimmungen stattfinden. Natürlich wollen Business Angel mit ihrem Investment Geld verdienen. Eine Investition in ein StartUp ist jedoch immer ein Risiko, da der Unternehmenserfolg nicht garantiert ist. Für viele Business Angel ist die Motivation zu investieren und sich für junge Gründer einzusetzen, in den meisten Fällen genauso darin begründet, dass ihnen dieses Engagement in einem technologieorientierten, dynamischen Umfeld sehr viel Spaß macht. Zwischen Business Angel und StartUp können langfristige Beziehungen entstehen, beide Seiten können voneinander lernen und der Business Angel begleitet und unterstützt dauerhaft das StartUp auf seinem Weg zum Erfolg.

Erfolgreiche Finanzierung für INN.KUBATOR StartUp

Das Passauer StartUp Blinkin erhält eine Innovationsförderung in Höhe von 2,5 Millionen Euro für seine Vision „Giving the World a Help Button“. Das Team an den Standorten München, Passau und Bangalore entwickelt einen interaktiven visuellen Assistenten für Smartphones, der zukünftig Menschen zu Hause oder am Arbeitsplatz Hilfestellung bei technischen Problemen geben wird, z.B. bei Anschluss des neuen Fernsehgeräts oder beim der Fehlersuche in einem Heizungssystem.



Josef Süß, Gründer Blinkin
Foto: Blinkin GmbH

Blinkin gehört zu 75 Unternehmen und Deep-Tech-Projekten, die vom Europäischen Innovationsrat (EIC) ausgewählt wurden. Die unabhängige Expertengruppe sprach sich zudem dafür aus, sich über die Projektlaufzeit von 18 Monaten hinaus an der Vision von Blinkin als Investor zu beteiligen. „Ich habe immer daran geglaubt, dass unsere Idee eine breite gesellschaftliche

Wirkung und Relevanz haben kann“, sagt Blinkin-CEO Josef Süß, der im Landkreis Passau aufgewachsen ist. „Es ist eine großartige Bestätigung, EIC als frühen Investor für unsere Mission zu gewinnen, und wir freuen uns, diese Herausforderung anzunehmen.“ In den letzten Jahren hat Blinkin mit zahlreichen führenden Marken zusammengearbeitet, darunter ADAC, Versicherungskammer Bayern, Miele, Wilo und Huber & Ranner GmbH aus Pocking, um ihren innovativen Ansatz für den technischen Kundenservice zu validieren und zu verbessern. Die visuelle Kollaborationsplattform ermöglicht es Unternehmen, effektiven Kundenservice aus der Ferne weltweit anzubieten, damit sich Endkunden und Kundinnen und lokales Außendienstpersonal bei technischen Problemen selbst helfen können. Der visuelle Assistent von Blinkin wird dank Technologien wie Computer Vision und Augmented Reality einen Teil dieser Aufgabe zukünftig für die Unternehmen automatisieren können, um die Verfügbarkeit ihres Kundenservice auch angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels bei steigenden Kosten zu gewährleisten. Bisher hat sich das StartUp aus eigenen Mitteln und Umsätzen finanziert. Die Förderung bedeutet einen immensen Schub für die weitere Entwicklung und damit eine Möglichkeit, sich schneller am Markt zu etablieren. Die Finanzierung wird dazu dienen, das Entwick-

lungsteam in Europa auszubauen und maßgebliche Investitionen in die Produktentwicklung zu tätigen. Parallel dazu plant Blinkin, den Umsatz für die bereits verfügbare Serviceplattform für Produkthersteller und Versicherungen deutlich zu steigern und die Suche nach Partnerschaften für das europäische Ökosystem auszuweiten. Blinkin ist eines der aktuell dreizehn StartUps im INN.KUBATOR und profitiert von den verschiedenen Unterstützungsangeboten des Gründerzentrums, wie beispielsweise dem StartUp-Coaching, den Räumlichkeiten und Veranstaltungen, wie dem Business Angel Abend 2022. Interessierte StartUps können direkt beim INN.KUBATOR ein Erstgespräch vereinbaren (info@innkubator.de / 0851-396670).

Über Blinkin
Blinkin ist auf webbasierten technischen Kundenservice zwischen Produktfachleuten sowie Kunden und Kundinnen spezialisiert. Das Unternehmen wurde im November 2020 in München gegründet mit dem Ziel, Menschen zu befähigen, technische Probleme mithilfe eines Assistenten auf ihrem Smartphone selbst zu lösen. Blinkin ist Gewinner des Stellantis Startup Awards 2022 und Top 25 im Entrepreneurship World Cup. Mehr unter: <https://blinkin.io>

Kontakt:
Reinhard Kurz
reinhard@blinkin.io
+49 176 24520024

INN.KUBATOR BEIRÄTE

Die INN.KUBATOR-Beiräte profitieren von der Nähe zum Gründungsgeschehen und zu neuen Technologien, Innovationen und Trends, die auch für das eigene Unternehmen Vorteile bringen. Gleichzeitig bereichert die jahrelange Erfahrung der Beiräte

die Startups im INN.KUBATOR. Die finanzielle Unterstützung ermöglicht es dem Gründerzentrum Gründer:innen zu fördern und die Gründungsszene in der Region zu vernetzen und voranzubringen.



4process AG
Dr.-Emil-Brichth-Str. 3a, 94036 Passau
+49/851/49061-0, info@4process.de



IHK Niederbayern
Nibelungenstr. 15, 94032 Passau
+49/851/507-0, ihk@passau.ihk.de



Kapfinger-Gruppe
Kapuziner Str. 4, 94032 Passau
+49/851/966 99-0
passau@kapfinger-immobilien.de



KNORR-Bremse AG
Moosacher Str. 80, 80809 München
+49/89/3547-0
info@knorr-bremse.com



Stadt Passau
Rathausplatz 2, 94032 Passau
+49/851/396-0, info@passau.de



Landkreis Passau
Domplatz 11, 94032 Passau
+49/851/397-1, info@landkreis-passau.de



Universität Passau
Innrstr. 41, 94032 Passau
+49/851/509-0, info@uni-passau.de



Sparkasse Passau
Nikolaistraße 1, 94032 Passau
+49/851/398-0
info@sparkasse-passau.de



SUMIDA AG
Dr. Hans-Vogel-Platz 1, 94130 Obernzell
+49/8591/837-0
contact@eu.sumida.com



ZF Friedrichshafen AG
Patriarching 1, 94034 Passau
+49/851/494-0, postfach@zf.com



Brauerei Hacklberg
Bräuhausplatz 3, 94034 Passau
+49/851/5015-0, servus@hacklberg.de



ONE LOGIC PASSAU
Kapuzinerstr. 2c, 94032 Passau
+49/851/225 906-0
contact@onelogic.de



VR-Bank Passau gG
Ludwigplatz 1, 94032 Passau
+49/851/335-0
info@vr-bank-passau.de



Pfaffinger Unternehmensgruppe
Wiener Straße 35, 94032 Passau
+49/851/390-0, info@pfaffinger.com