

**Marit Hamprecht**

25.4.2022 | 4 min read

# Die Finanzierung deines Start-ups

## Teil 1: Investoren



Image credit: <https://pixabay.com/de/photos/geld-pflanzen-wachstum-munzen-6692564/>

Zur erfolgreichen Gründung eines Start-ups braucht es nicht nur eine gute Idee und einen Business Plan, sondern auch das entsprechende Kapital. Es gibt verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten - wie zum Beispiel Investoren, Gründerwettbewerbe, oder Fördermittel - mit denen du deine Idee in die Tat umsetzen kannst.

Angefangen mit der klassischen Finanzierung durch Investoren, werden wir in dieser neuen Artikelserie die

wichtigsten Infos zu den gängigsten Methoden zusammentragen.

### **Wie funktionieren Investments?**

Klassischerweise stellen Investoren deinem Unternehmen gegen Beteiligung oder als Darlehen eine gewisse Summe bereit. Davon erhoffen sie sich eine Rendite, im Falle eines Darlehens in Form von Zinsen. Bei einer Beteiligung soll der Wert des Unternehmens gesteigert werden, sodass die erworbenen Anteile nach einigen Jahren gewinnbringend verkauft werden können.

Für dich als Gründer\*in hat ein Investment Vor- und Nachteile. Neben den Möglichkeiten, die sich für dich durch die neue finanzielle Freiheit ergeben, musst du gegebenenfalls Vorstellungen des Investors zum Einsatz seines Geldes und der Entwicklung des Start-ups berücksichtigen. Sowohl der Investor, als auch du als Gründer\*in, haben Pflichten und Rechte. Werden diese nicht gewahrt, kann es zu gerichtlichen Auseinandersetzungen kommen.

### **Welche verschiedene Arten von Investoren gibt es?**

Investoren können sich beispielsweise in der investierten Summe, der Renditeerwartung, oder der gewünschten Mitsprache unterscheiden. Grundsätzlich können Investments durch Privatpersonen oder durch Institutionen getätigt werden. Die gängigsten Arten von Investoren sind die Folgenden:

- **Business Angels:** Hierbei handelt es sich um vermögende Privatpersonen, die ihr Geld in neue Ideen investieren möchten. Diese Investor\*innen bringen Geld und Know-How und sind häufig auch intrinsisch motiviert, das Start-up mitzugestalten oder zu beraten.
- **Venture Capital Gesellschaften:** Hierbei handelt es sich um Unternehmen, die das Geld privater Investoren verwalten. Venture Capital Gesellschaften investieren in der Regel größere Summen in Form von Anteilen. Diese sollen dann nach einigen Jahren gewinnbringend privat oder in einem Börsengang veräußert werden.
- **Crowdfunding:** Bei dieser Investitionsform legen viele Kleinanleger\*innen über eine Plattform kollektiv Geld in einem Unternehmen an. Innerhalb des Crowdfundings gibt es verschiedene Modelle: Beim klassischen Crowdfunding beispielsweise bekommen die Anleger\*innen für ihr Investment eine konkrete Gegenleistung, häufig in Form des hergestellten Produktes oder angebotenen Service. Ein weiteres Crowdfunding-Modell bietet sich insbesondere für nachhaltige, nicht primär profitorientierte Start-ups an: Beim spendenbasierten Crowdfunding werden finanzielle Mittel ohne direkte Gegenleistung zur Verfügung gestellt.
- **“Family, Friends, and Fools”:** Bei dieser letzten Investitionsform werden private Investor\*innen aus dem persönlichen Umfeld gewonnen. Durch das

vorhandene Vertrauensverhältnis kann es einfacher sein, bereitwillige Anleger\*innen zu finden. Allerdings kann ein Scheitern der Unternehmung sich auch negativ auf das persönliche Verhältnis auswirken.

### **So findest du Investoren, die deine Start-up Idee finanzieren:**

Wenn du erkannt hast, dass du zur Umsetzung deiner Geschäftsidee mehr finanzielle Mittel benötigst, solltest du dir zunächst über deine Vorstellungen und Anforderungen bewusst werden. Anschließend müssen konkrete Kriterien für das Investment definiert und ein passender Investor gefunden werden.

Hierbei solltest du unbedingt genügend Zeit in die Recherche investieren: Finde heraus, ob potenzielle Investoren alle deine Kriterien erfüllen, welche Kriterien du und dein Unternehmen im Gegenzug erfüllen müssen und ob bereits in ähnliche Projekte investiert wurde. Als nächstes sollte eine proaktive Kontaktaufnahme erfolgen. Eine Ansprache über Kontakte oder z.B. auf Konferenzen ist dabei deutlich erfolgversprechender als eine Kontaktaufnahme über E-Mail.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass vor dem Abschluss einer Investition unbedingt die Interessen und gewünschten Ausstiegsszenarien aller Parteien abgestimmt werden sollten. Die Art des Investments sollte anhand deiner Bedürfnisse als Gründer\*in gewählt werden, um unerwünschte Entwicklungen zu vermeiden.

***Du möchtest ein Start-up gründen, aber ein Investment scheint dir nicht die Richtige Finanzierungsform zu sein?  
Dann lies dir diese Artikel über Gründerwettbewerbe und Förderungen durch!***