

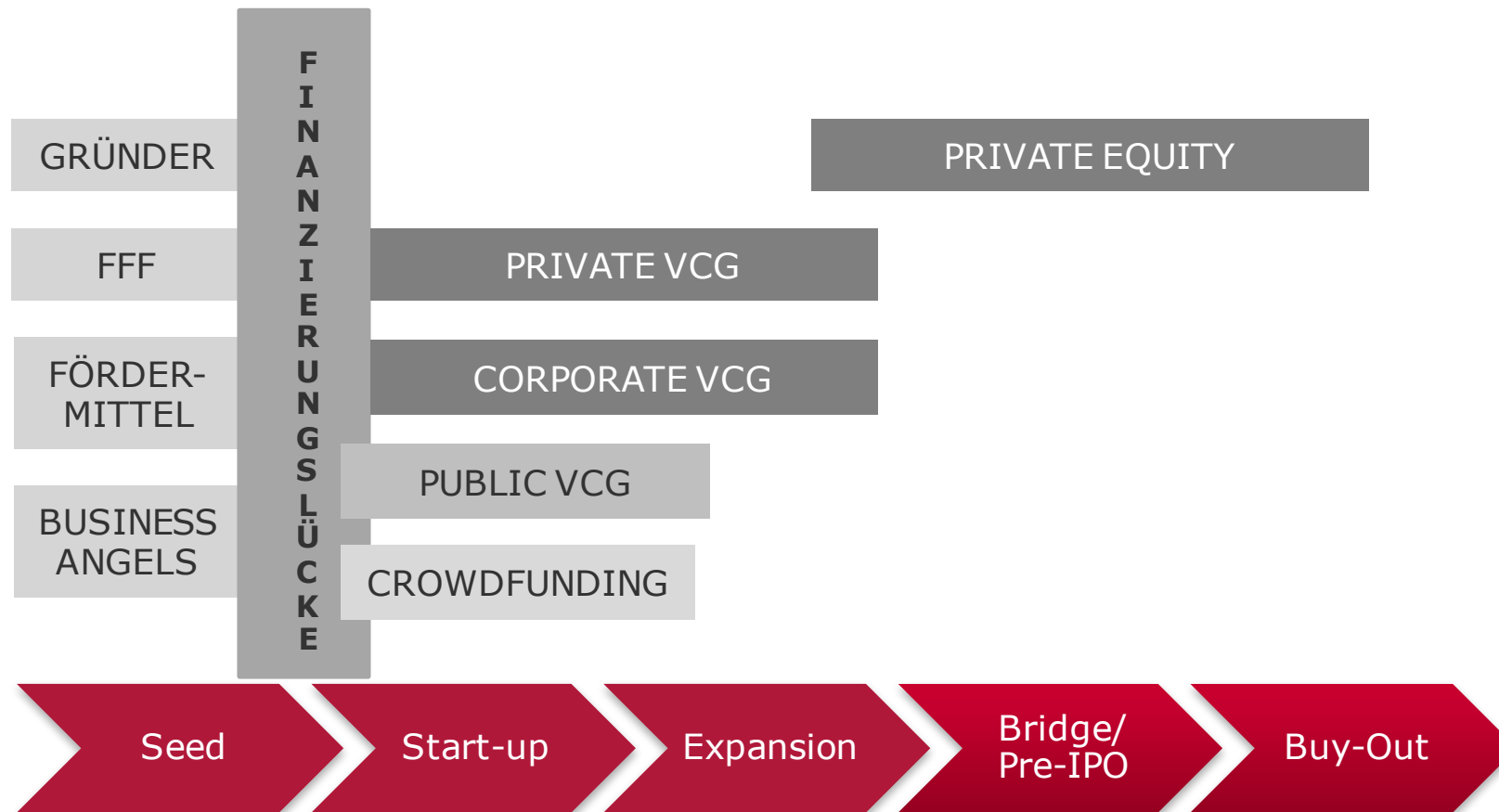
Finanzen
Finanzierungsmöglichkeiten für IT-Start-ups

Dr. Manuel Effenberg
Head of E-School
Hasso-Plattner-Institut, Potsdam

Unsere Agenda...

1. Grundlagen
2. Jahresabschluss
3. Budgetierung
4. Finanzierungsoptionen
5. Finanzierungsmöglichkeiten für IT-Start-ups
6. Venture Capital

Finanzierungsphasen und -quellen



Persönliches Finanzierungsumfeld

- Gründerkapital
 - Nicht-monetär = „SWEAT Equity“
 - Monetär = Erspartes, dass in der Regel nur begrenzt vorliegt

- FFF = Family, Friends, Fools
 - Finanzmittel aus dem engeren persönlichen Umfeld
 - Liegt in der Regel nur begrenzt vor
 - „sozialer Druck“ gegenüber dem Kapitalgeber

■ Förderungen

□ Vielzahl an Förderprogrammen

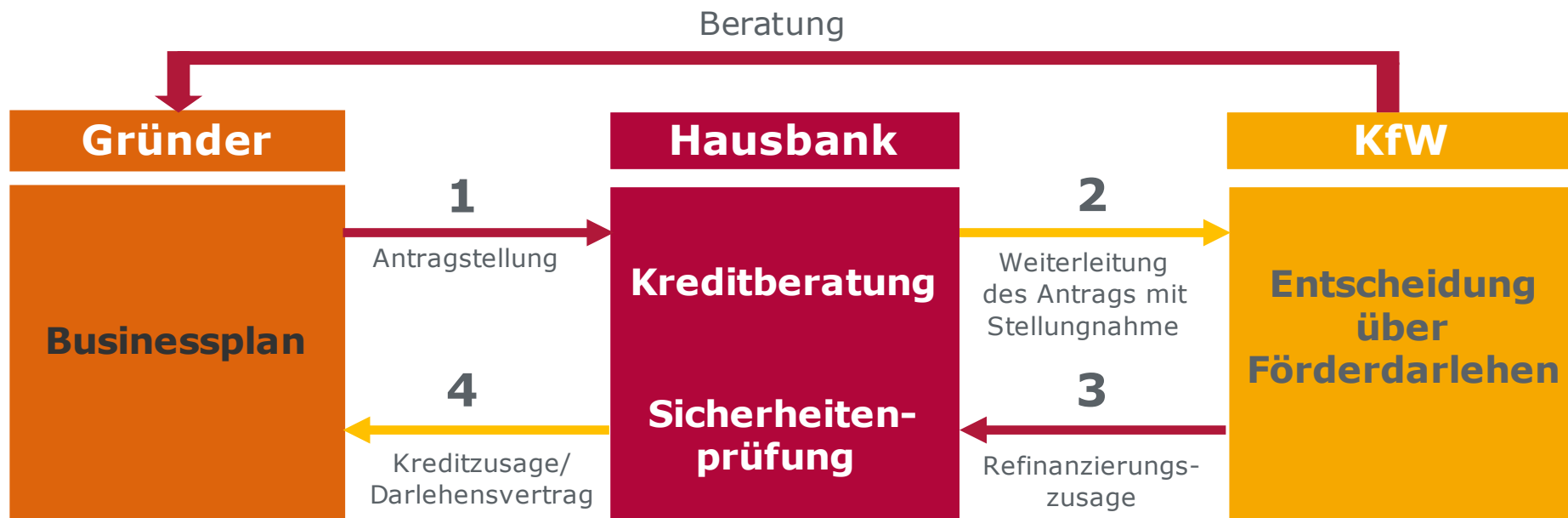
- Subventionen
- Zuschüsse

□ Beispiele:

- Existenzgründung aus der Wissenschaft („EXIST“)
- Regionalspezifische Förderprogramme
- Programme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

KfW – Hausbankprinzip

- Beantragung von KfW-Krediten über Ihren Finanzpartner:



Crowdfunding

- Nutzung des Internets als Finanzierungsquelle
 - „Schwarmfinanzierung“ via speziellen Plattformen
 - Kapitalgeber sind eine Vielzahl von Personen
 - Je nach Plattform besondere Anforderungen an die zu finanzierenden Start-ups bzw. Projekte

- Beispiele:
 - Unternehmensfinanzierungen
 - Seedmatch oder Companisto
 - Projektfinanzierungen
 - Kickstarter

Vergleich von Finanzierungsquellen

Erspartes

Rückgriffe auf eigene Ersparnisse

- Unabhängigkeit
- Steht nicht jedem bzw. nur begrenzt zur Verfügung
- Nimmt Sicherheit auf der privaten Ebene

FFF

Geliehenes Geld aus dem nahen Umfeld, meist ohne Zinsen und Zeitdruck

- Kapital, oftmals ohne die Risiken eines Kredits
- Oft mit sozialem Druck verbunden
- Umfang begrenzt

Fördermittel

Staatliche Unterstützung ohne Rückzahlung/ subventioniert

- Günstig, da als Zuschuss
- Bringt intensive Recherche mit sich
- Oft hoher bürokratischer Aufwand

Crowdfunding

Kapitalakquise via Internetplattformen

- Plattformspezifische Anforderungen
- Gezielte Vorbereitung (Social Media Strategie)
- Aufwand nach erfolgreicher Kampagne

Quelle in Anlehnung an <http://www.gruenderszene.de/allgemein/investor-finden>



Vielen Dank

Dr. Manuel Effenberg
Head of E-School
Hasso-Plattner-Institut, Potsdam