

gegründete Unternehmen noch keine operativ positive Liquiditätsbilanz haben. Das verschafft den Gründern ausreichend Zeit, den Proof of Concept zu erbringen und den Break Even zu erreichen, bevor die verfügbaren Mittel verbraucht sind. Damit wird auch die Basis für die Fremdkapitalfinanzierung gelegt.

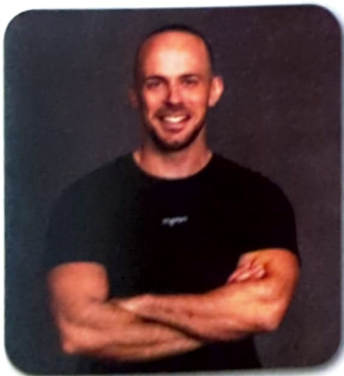
- Im dritten Schritt kann dann zur Finalisierung der Finanzierung auf Förderdarlehen (z.B. ERP-Gründerkredit – StartGeld oder den ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit) zurückgegriffen werden. Diese Förderdarlehen haben den Vorteil, dass neben den meist sehr günstigen Zinskonditionen oft auch eine Haftungsbefreiung für die antragstellende Hausbank möglich ist.
- Als letzter Schritt kann die bisherige Finanzierung – soweit darstellbar – um Bankdarlehen oder kurzfristige Kontokorrentlinien ergänzt werden. Hier muss allerdings zumeist eine Sicherheit für die Hausbank zur Verfügung gestellt werden.

Um die genannten Finanzmittel entsprechend strukturieren und einwerben zu können, ist es ratsam, externe Beratung in Anspruch zu nehmen. Auch hierzu gibt es Fördermittel, welche die beanspruchte Beratung in erheblichem Maße bezuschussen können.

Grundsätzlich ist für eine erfolgreiche Gründung eine gründliche Vorbereitung unerlässlich. Gründer*innen sollten hierbei insbesondere umfassende Marktforschung betreiben, um sowohl ihre Zielgruppe als auch den aktuellen und potenziellen Wettbewerb im Detail zu verstehen sowie ein detailliertes Geschäftskonzept (Businessplan inklusive Finanzierungsplan) entwickeln, das auch zukünftige Eventualitäten berücksichtigt.

Von öffentlicher bzw. staatlicher Seite sind allerdings auch wesentliche Beiträge zu leisten, um Gründungsförderung effektiv und effizient zu machen:

- Fokus auf Zukunftsbranchen: Förderprogramme sollten sich auf innovative Bereiche wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und neue Technologien konzentrieren und nur dann einsetzen, wenn keine Finanzierung über den Markt möglich scheint.
- Vereinfachung der Antragsprozesse: Bürokratische Hürden bei der Beantragung von Fördermitteln sollten abgebaut werden, um den Zugang zu erleichtern (Kosten der Antragstellenden) und auch die volkswirtschaftlichen Kosten auf der Verwaltungsseite zu verringern.
- Flexibilisierung der Förderkriterien: Die Förderkriterien sollten an die sich schnell ändernden Marktbedingungen angepasst werden. Dies scheint insbesondere bei der zunehmenden Geschwindigkeit der Entwicklung notwendig zu werden.
- Verstärkte Beratung und Coaching: Neben finanzieller Unterstützung sollten Gründende auch Zugang zu Expert*innenwissen und Netzwerken erhalten. Dies hilft gerade in der Anfangszeit, viele Fehler zu vermeiden und reduziert damit zugleich auch das notwendige Finanzierungsvolumen einer Gründung.
- Förderung von marktorientiertem Risikokapital: Um eine Kannibalisierung von marktorientierten Kapitalgeber*innen möglichst zu vermeiden oder zumindest zu verringern, sollten die gegebenenfalls noch zu geringen Volumina an Risikokapital durch eine Dopplung/Spiegelung von privaten VC-Geber*innen oder Business Angels erhöht werden. ●



Tim Weinel ist Social Entrepreneur und Gründer des nachhaltigen Modelabels *espero*.

Die Finanzierung ist für viele Gründer*innen nach wie vor eines der zentralen Themen und gleichzeitig eine der größten Herausforderungen, schaffen es doch nur die wenigsten von ihnen, mit vorhandenen Mitteln ein langfristig tragfähiges Konzept aufzustellen und das auch noch zu skalieren. Doch egal, ob es um die erste Anschubfinanzierung, die Skalierung des Unternehmens

oder langfristige Investitionen geht: Ohne ausreichend Kapital bleibt das größte Potenzial in der Regel ungenutzt oder bereits vorhandenes Potenzial kann gar nicht erst umgesetzt werden. Doch welche Hürden sind es, die Gründer*innen dabei häufig im Weg stehen? Und wie gelingt es 2025, das volle Potenzial der Gründungsförderung auszuschöpfen?

Fördermittel sowie Zuschüsse bieten vielen Gründer*innen gute Möglichkeiten, ihre Unternehmen und Ideen zu finanzieren, erfordern aber oft aufwendige Antragsprozesse und eine Vielzahl an Dokumenten, an denen viele Gründer*innen scheitern – sei es aus Frust, aus fehlendem Wissen oder aus Unverständnis. In der Regel wird der administrative Aufwand unterschätzt und wertvolle Zeit geht verloren. Dabei kann auch die Wahl der richtigen Finanzierungsquelle entscheidend sein. Doch dazu muss man sich zunächst im Dschungel der Möglichkeiten zurechtfinden. Ob Förderprogramm, Eigenkapital, Bankdarlehen, Business Angels, Venture Capital oder eine andere Finanzierungsform – Möglichkeiten, die vorhanden sind, sollten gegeneinander abgewogen und genau eruiert werden – mit all ihren jeweiligen Konsequenzen.

Eine weitere Herausforderung vieler Gründer*innen ist schlichtweg mangelnde Finanzkompetenz. Viele junge Unternehmer*innen sind zwar Expert*innen in ihrem Fachgebiet, aber nicht zwingend bei den Finanzen. Themen wie Cashflow-Management, Kostenplanung und steuerliche Optimierung werden oft vernachlässigt, was zu Liquiditätsengpässen führen kann. Hinzu kommt, dass eine gute Idee allein nicht ausreicht – Investor*innen erwarten durchdachte Businesspläne, realistische Finanzprognosen und klare Exit-Strategien. Hier fehlt es häufig an professioneller Aufbereitung und klarer Kommunikation.

Was können Gründer*innen also tun, um ihre Finanzierungsstrategie zu optimieren? Ein fundiertes Wissen über Förderprogramme, Finanzierungsarten und steuerliche Anreize ist essenziell. Wer das nicht hat, sollte darüber nachdenken, professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen – ob nun über eine qualifizierte Gründungsberatung oder im Austausch mit anderen Gründer*innen, beispielsweise im Rahmen von Gründer*innentreffs oder -stammtischen. Vor allem frühzeitige Information hilft, keine Chance ungenutzt zu lassen. Das heißt, Finanzierung sollte von Anfang an ein Thema sein und an Relevanz nicht verlieren. Ein durchdachtes Finanzkonzept mit einer realistischen Einschätzung des Kapi-

talbedarfs, klaren Zielsetzungen und einem nachvollziehbaren Budget ist ebenso unerlässlich. Ein starkes Netzwerk potenziellen Investor*innen, Mentor*innen und anderer Gründer*innen kann wertvolle Kontakte sowie Wissen vermitteln. Neben klassischen Finanzierungsweegen bieten sich nach Unternehmen zudem auch alternative Lösungen wie Crowdfunding, Revenue-Based Financing oder strategische Partnerschaften an, die es zu prüfen gilt.

Gründungsförderungen sind nicht nur finanzielle Hilfsmittel, sondern ein essenzieller Treiber für Innovation und Wirtschaftswachstum. Damit diese Relevanz erhalten bleibt, braucht es in der Zukunft ein noch besseres Zusammenspiel bzw. einen besseren Austausch zwischen Politik, Wirtschaft und Start-ups. Die Politik sollte die Förderstrukturen weiter an die Bedürfnisse der Gründer*innen anpassen, insbesondere in Bezug auf Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Flexibilität. Unternehmen können verstärkt als Investor*innen oder strategische Partner*innen auftreten, um Innovationen zu fördern und den Weg für Start-ups zu ebnen. Gründer*innen selbst müssen aktiver auf die Notwendigkeiten hinweisen und gemeinsam daran arbeiten, die Sichtbarkeit und Attraktivität von Förderprogrammen zu erhöhen. ●



Tobias Kern ist Gründer und CEO des IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens The Shoring Company.

Das EY Startup-Barometer 2024 verzeichnet eine Erholung des Gründungsmarkts. Demnach stieg das Investitionsvolumen 2024 im Vergleich zu 2023 um 17 Prozent auf über 7 Milliarden Euro. Die Zahl der Finanzierungsrunden sank jedoch um 12 Prozent. Die Finanzierung eines Unternehmens bleibt somit eine der größten Herausforderungen für Gründer*innen. Während die ersten Kosten noch grob überschlagen werden können – etwa für Gehälter, Technik, Miete, Markenentwicklung oder Messeauftritte –, wird es mit der fortschreitenden Geschäftstätigkeit zunehmend schwieriger, eine genaue Finanzplanung aufzustellen.

Eine der größten Hürden für junge Unternehmen ist die Unübersichtlichkeit der Finanzierungslandschaft. Auf Bundes-, Landes- und EU-Ebene gibt es eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten, doch die richtige Wahl zu treffen, gleicht oft einem Dschungel aus bürokratischen Vorgaben. Hinzu kommen unterschiedliche Finanzierungsarten: Während Förderkredite

und Zuschüsse oft mit restriktiven Auflagen verbunden sind, bieten Venture Capital und Business Angels wertvolle Netzwerke, verlangen jedoch meist Anteile am Unternehmen.

Das zentrale Problem ist die Wahl der richtigen Finanzierungsform. Ein Start-up, das ein digitales Produkt entwickelt, steht beispielsweise vor der Frage, ob es besser auf nicht rückzahlbare Zuschüsse, Bankkredite oder private Investor*innen setzen sollte. Gründer*innen sollten hier auf eine strukturierte Finanzplanung und eine gezielte Beratung setzen.

Neben der großen Auswahl an Finanzierungsmöglichkeiten ist es vor allem die Bürokratie, die Gründer*innen vor große Herausforderungen stellt. Viele Förderprogramme erfordern aufwendige Anträge, lange Bearbeitungszeiten und umfangreiche Finanzprognosen. Diese Unklarheiten führen zu Frustration, insbesondere dann, wenn Anträge ohne nachvollziehbare Begründung abgelehnt werden.

Um diesen Stolpersteinen aus dem Weg zu gehen, sollten sich Gründer*innen frühzeitig mit den Anforderungen vertraut machen und sich gezielt Unterstützung holen. Die Nutzung von Vorlagen, der Austausch mit erfolgreichen Antragsteller*innen und die Einbindung professioneller Berater*innen helfen, Fehler zu vermeiden und den Genehmigungsprozess zu beschleunigen.

Viele Start-ups entstehen aus einer innovativen Idee, die Gründer*innen oft mit viel Leidenschaft vorantreiben. Doch während sie in ihrem Fachgebiet herausragend sind, fehlt es ihnen oft an betriebswirtschaftlichem Wissen. Häufig sind eine zu optimistische Umsatzprognose, eine Unterschätzung des Kapitalbedarfs oder das Fehlen von Alternativplänen für den Fall, dass eine Finanzierung ausfällt.