

FINANZIEREN IM MITTELSTAND

Wagnis ohne Vorbehalt

In den USA ist die Finanzierung junger Unternehmen viel einfacher als in Deutschland. Dies hat verschiedene Gründe. Die Geldgeber sind risikobereiter. Sie gehen bei ihrer Investition professioneller und strategischer vor. Und auch ein Scheitern wird eher akzeptiert

VON NIKOLAUS PIPER

Die Geschichte beginnt in Brooklyn am 18. Juni 2005. Rob Kalin, ein 23 Jahre alter New Yorker, der seinen Lebensunterhalt mehr schlecht als recht mit selbst gebastelten Möbeln verdient, gründet zusammen mit drei Freunden eine digitale Handelsplattform für Selbstgemachtes und gibt ihr den Namen „Etsy“. Die 50 000 Dollar für den Start leiht er sich von Freunden. Heute ist „Etsy“ ein globaler Marktplatz, auf dem im vergangenen Jahr knapp 900 Millionen Dollar umgesetzt wurden. 400 Mitarbeiter im Brooklyner Viertel Dumbo, in San Francisco und in Berlin wickeln den Handel von 30 Millionen Mitgliedern ab. Hauptinvestor ist der Wagnisfinanzierer Union Square Capital Management, dessen Geld auch in Twitter steckt.

Aus Deutschland gibt es eine ähnliche Geschichte zu berichten. Sie beginnt anderthalb Jahre später: Am 6. Dezember 2006 gründen Claudia Helming und Michael Pütz in Berlin eine Konkurrenz zu Etsy – den elektronischen Bastel-Marktplatz DaWanda. Auch DaWanda hat Erfolg – aber es sind heute eben drei Millionen Mitglieder und nicht 30 Millionen wie bei Etsy. DaWanda und Etsy sind Symbole für die Unterschiede der Gründungskultur auf beiden Seiten des Atlantiks: Die Amerikaner haben die verrückten Ideen und machen sie zu Geschäftsmodellen, die Deutschen imitieren die Ideen und bleiben auf dem zweiten Platz.

Die Amerikaner haben die verrückten Ideen – die Deutschen imitieren sie.

So ähnlich war es auch mit CityDeal, einem digitalen Händler von Einkaufsgutscheinen. CityDeal initiierte die US-Plattform Groupon und wurde von dieser schließlich 2010 übernommen. Es gibt viele Gründe, weshalb die Deutschen bei Neugründungen von internetbasierten Unternehmen nach den Amerikanern immer – bestenfalls – an zweiter Stelle stehen: Es ist viel schwerer, aus dem deutschen Sprachraum heraus im Internet eine globale Präsenz aufzubauen als aus dem englischen. Die Gründerkultur in Amerika war schon immer risikofreudiger als in Deutschland. Vor allem aber: Der Markt für Wagniskapital ist in den Vereinigten Staaten ungleich ergiebiger und professioneller als in Europa.

Nach dem schweren Einbruch der Finanzkrise kam das Geschäft mit dem Kapital für Firmengründer 2011 in den USA „mit stürmischem Tempo“ zurück, sagt Lou Gerken, Chef einer kleinen Finanzfirma aus San Francisco und Autor eines neuen Buches über Wagniskapital („The Little Book of Venture Capital Investing“). Damals sei die Summe des investierten Kapitals allein um 19 Prozent auf 7,5 Milliarden Dollar gestiegen. Das Risikokapital fließt derzeit vor allem in Unternehmen, die Lösungen aus dem Cloud Computing entwi-



So manche Karriere begann in einer Garage. Dieses Exemplar kann man heute in Palo Alto (Kalifornien) besichtigen. David Packard und William Hewlett gründeten 1939 hier ihr Unternehmen, den späteren Weltkonzern Hewlett-Packard.

FOTO: DAVID PAUL MORRIS/AFP

ckeln, die also mit Software arbeiten, die nicht beim Nutzer gespeichert ist, sondern maßgeschneidert aus Netzen bezogen wird. Cloud Computing habe die Kapitalkosten für den Start eines neuen Unternehmens dramatisch gesenkt. Außerdem investierten Amerikas Venture Capitalists in das Gesundheitswesen, in die Biotech-Branche und in 3-D-Fertigung. „Das wäre auch für Deutschland ein hochinteressantes Feld“, sagt Gerken.

Ein lehrreiches Beispiel ist MakerBot, eine Brooklyn-Firma, die 3-D-Drucker für jedermann herstellt. Der heute 40 Jahre alte Bre Patis hatte sie erst vor vier Jahren gegründet. Vor zwei Jahren investierte der Wagnisfinanzierer Foundry Group zehn Millionen Dollar in die Firma. Im vergangenen Juni schließlich verkaufte Bre Patis MakerBot für 403 Millionen Dollar an Stra-

tatsys, einen führenden Hersteller industrieller 3-D-Roboter aus dem Bundesstaat Minnesota. Der Gewinn für die Foundry Group dürfte gewaltig sein.

Lou Gerken sieht klare Gründe dafür, warum Venture Capital in den USA so viel leichter verfügbar ist als in Deutschland: „Die USA haben ein viel risikofreudigeres Investitionsklima und eine größere Konzentration von Serienunternehmern (Unternehmern, die eine Firma nach der anderen gründen). Deutschland dagegen ist geprägt vom Mittelstand.“ Die ganze Firmenkultur ist konservativer.

Was für Deutschland gilt, gilt auch für Europa insgesamt. Die Research-Firma Dow Jones Venture Source, ein Schwesterunternehmen des Wall Street Journals, verglich in einer Studie die Wagniskapital-Szene in den USA und in der Europäischen Uni-

gen seien Banken derzeit sehr vorsichtig, weil sie selbst Probleme hätten.

„Oftmals liegt es aber nicht an der Finanzierung, warum eine Gründung scheitert. Der Anteil der Gründer, die gleich am Anfang eine Bankfinanzierung suchen, ist laut Schäfer eher gering. Wer sich auf die Suche macht, sollte zunächst prüfen, ob es nicht staatliche Förderungen gibt, die günstiger sind oder nicht zurückgezahlt werden müssen. Schäfer sieht hier jedoch auch Verbesserungsbedarf: „Es gibt einen sehr großen Förderdschungel. Für manchen Selbständigen ist es schwer, sich da noch zu recht zu finden.“

Und welche Eigenschaften braucht es, um erfolgreich zu sein? „Gründer sollten vorsichtig, aber dennoch mutig sein“, meint Schäfer. „Eine vernünftige Idee haben, ein gesundes Finanzierungswissen und eine realistische Einschätzung der Finanzierung besitzen.“ Licht ergänzt: „Man muss es wollen und eine Vision für eine Marktlücke haben.“ Eine Aufgabe für Träumer und Macher. KATHARINA WETZEL

Wo sind die Träumer und Macher?

Die Selbständigkeit hat an Reiz verloren. Ein Unternehmen zu gründen, ist vielen zu risikoreich

Es sind oft die engsten Familienmitglieder, die bei einer Unternehmensgründung die nötige Summe aufbringen oder etwas beisteuern. Legendar ist etwa die Geschichte von Martin Herrenknecht. Der Schwanauer Tunnelbohrmaschinenbauer und Weltmarktführer gründete einst seine Firma in einem Garagenbüro. Das Startkapital von 25 000 Mark lieh er sich von seiner Mutter, wie er der Presse einmal verriet. Doch vom Typ eines Herrenknechts, den selbst Kritiker wegen seiner Macherqualitäten bewundern, scheint es immer weniger Gründer zu geben.

Die Zahl der Gründungen geht seit Jahren zurück. 2012 haben sich laut dem „KfW-Gründungsmonitor 2013“ nur 775 000 Personen selbständig gemacht. Das sind sieben Prozent weniger als im Vorjahr, was 60 000 Gründungen entspricht. Es ist auch der tiefste Stand seit dem Jahr 2000, in dem die Umfrage erstmals erhoben wurde. Warum es im Land des Mittelstands dennoch keinen Aufschrei gibt, liegt wohl vor allem an der günstigen Arbeitsmarktlage. Eine gute Konjunktur wirkt sich meist ne-

ge Wirtschaft sorgt – trifft also nur auf einen Bruchteil der Gründungen zu. Viele Unternehmen entstehen schlicht aus der Not heraus. „Die Arbeitslosigkeit ist noch immer eines der Hauptmotive für eine Unternehmensgründung“, sagt Licht.

Der zweiten Gruppe von Gründern fehlt mittlerweile oft der Anreiz, sich selbständig zu machen. Eine Arbeitswelt mit eher flachen Hierarchien beeinflusst die Zahl der Neugründungen negativ: „Unternehmen sind heute keine reinen Kommandostrukturen mehr, sondern bieten Mitarbeitern mehr Chancen, sich zu beweisen, und Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln“, sagt Licht. Zudem sei die Einkommenssituation für einen Großteil der Selbständigen schlechter als für abhängig Beschäftigte. Der soziale Status spiele eine entscheidende Rolle. „Viele sehen ein Risiko für ihre weitere Karriere, wenn sie aus dem System freiwillig herausgehen und danach möglicherweise nur schwer wieder hineinfinden.“ Gründer zu werden, ist vielen zu risikoreich.

„Es ist schwieriger geworden, ein Unternehmen zu gründen“, urteilt Licht. Die Gründe sind jedoch nicht so klar zu benennen. Die Finanzierungsbedingungen in Deutschland sind besser als in vielen anderen Ländern. „Mit einer Ausnahme“, sagt Licht. Innovative Gründer, die lange investieren müssten, ehe sie Gewinne machten, oder Gründer mit Branchen, die gleich von Beginn an sehr schnell wachsen würden, hätten es in Deutschland schwer, an eine entsprechende Finanzierung zu kommen. Auch ist das Vertrauen in Wagniskapitalgeber wie Venture-Capital-Firmen hierzulande eher gering. „In Deutschland hat die Venture-Capital-Industrie immer noch daran zu knabbern, dass viele ihrer unterstützten Firmen beim Platzen der Dotcom-Blase gescheitert sind“, sagt Dorothea Schäfer, Forschungsdirektorin im Bereich Finanzmärkte beim Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin (DIW). Gerade bei wachstumsorientierten Gründun-

„Man muss es wollen und eine Vision für eine Marktlücke haben.“

gativ auf das Gründergeschehen aus. Georg Licht, Gründungsforscher beim Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), unterscheidet drei Motive, warum sich Menschen selbständig machen. Die erste Gruppe der Gründer sieht für sich keine besseren Alternativen auf dem Arbeitsmarkt. Die zweite möchte lieber ohne Chef arbeiten. Und zu der dritten Gruppe zählen diejenigen, die eine innovative Idee haben und versuchen, mit etwas Neuem in den Markt einzutreten. Der mutige, clevere Gründertyp, der sich zum Unternehmertum geradezu berufen fühlt, eine Vielzahl von Arbeitsplätzen schafft und mit neuen Produkten für eine wettbewerbsfähige



Mittelstandsbank

Jetzt besser finanzieren!

Mit hoher Beratungskompetenz, die neue Perspektiven öffnet.

So erschließen wir für Sie die ganze Vielfalt an klassischen wie innovativen Finanzierungsformen, damit Ihnen für jedes Vorhaben die optimale Lösung zur Verfügung steht. Auch bei komplexen Herausforderungen und für Ihre Internationalisierung erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen passgenaue Strukturen, die zusätzliche Spielräume schaffen. Dies alles mit hoher Verlässlichkeit, umfangreichem Branchen-Know-how und schnellen Entscheidungen. Damit Sie jetzt besser finanzieren können. www.commerzbank.de/mittelstandsfinanzierung



INHALT

- Chefin über Nacht**
Als ihr Mann verunglückte, trat Waltraud Lenhart an die Spitze der Firma Leki **V2/2**
- Starthilfe für Mutige**
Geld gibt es bei Banken und Förderinstituten. Bei wem was zu holen ist **V2/3**
- Macht des Schwarms**
Wer im Internet Investoren sucht, braucht ein gutes Netzwerk **V2/4**

COMMERZBANK
Die Bank an Ihrer Seite

Chefin über Nacht

Als ihr Mann tödlich verunglückte, trat Waltraud Lenhart an die Spitze des Kirchheimer Stockherstellers Leki

VON DAGMAR DECKSTEIN

Es ist noch nicht lange her, da saß in diesem Besprechungsraum Klaus Lenhart und stellte sich den Fragen der Journalistin. Der Gründersohn, Unternehmer aus Leidenschaft und unablässiger Tüftler, hatte vom Innovationspotenzial geschwärmt, das noch in einem vergleichsweise schnöden Produkt wie Ski- oder Wanderstock stecke. Und von seinen internationalen Expansionsplänen berichtet, die er mit Leki hegte, der Firma aus Kirchheim unter Teck, die er seit 1984 zusammen mit seiner Frau Waltraud zum Weltmarktführer gemacht hatte. Nur wenige Wochen nach dem Interview starb Klaus Lenhart, mehrmaliger Deutscher Meister im Kunstflug. Am 30. April 2012, einen Tag vor seinem 57. Geburtstag, kam er durch einen tragischen Absturz auf dem Flugplatz Kirchheim-Hahnweide ums Leben.

king- und Nordic-Walking-Stöcke. Schon am 1. Mai, einen Tag nach dem Tod des langjährigen Firmenchefs, habe sie die Leki-Mannschaft einberufen, um zu versichern, dass sie nun das Unternehmen ohne ihren Mann weiterführen werde.

Und ja, natürlich seien alsbald, wie auch früher schon regelmäßig, Angebote von einschlägigen Outdoor-Herstellern eingegangen, die Leki gerne übernommen hätten. „Das kam weder für meinen Mann noch für mich je in Frage“, so Waltraud Lenhart. Obwohl man es einer Mittfünfzigerin, ausgebildete Lehrerin für Sport und Werken und mit einem solchen Unglück konfrontiert, wohl durchaus nachgesehen hätte. Zumal sich immer wieder die Frage stellt, wie sehr das Schicksal einer Firma vom Geist der Gründerpersönlichkeit bestimmt wird und ob sie ohne diesen Gründer-„Spirit“ weiterexistieren kann. Sie kann das durchaus, wie zum Beispiel die Verlegerwitwen Friede Springer und Liz Mohn, die Continental-Chefin Elisabeth Schaeffler oder auch die Erbin des Münchner Immobilien- und Biermagnaten Schörghuber, Alexandra Schörghuber, bewiesen haben.

„Man muss früh die Verantwortung auf mehr Schultern verteilen.“

Da spielt Leki, an der Firmengröße gemessen, in einer vergleichsweise kleinen Liga. Aber die Herausforderung ist die gleiche: „Ich wusste sofort, dass ich jetzt gefordert war. Es ging ja nicht nur um meine Familie, sondern um das ganze Unternehmen, die Beschäftigten und deren Familien“, sagt Waltraud Lenhart. „Ich habe mein Bekenntnis, die Firma fortzuführen, als wichtiges Signal für meine Mitarbeiter und für den Markt gesehen.“

Und Waltraud und Klaus Lenhart hatten sich ja beizeiten schon auf die Nachfolgefrage vorbereitet, auf eine Art schleichenden Ausstieg der Altvorderen aus dem Unternehmen und sogar auf einen möglichen, wenn auch in der Vorstellung immer nur abstrakt anzunehmenden GAU wie den vom 30. April 2012. Schon in den Neunzigerjahren haben Waltraud und Klaus Lenhart festgelegt, was dereinst aus dem gerade immer größer werdenden Unternehmen werden sollte, auch im



Plötzlich alleinverantwortlich für 250 Mitarbeiter, 40 Millionen Euro Umsatz und eine Weltmarke für Alpinski-, Trekking- und Nordic-Walking-Stöcke: Waltraud Lenhart.

FOTO: JEAN-LUC JACQUES

schlimmsten Fall der Fälle. „Das betrifft nicht nur die Nachfolge der nächsten Generation, sondern geht bis hin zur Frage, wer im Zweifelsfall noch unterschreibungsberechtigt sein soll, wenn ein dafür Alleinverantwortlicher ausfällt“, erklärt Waltraud Lenhart. Das Geschäft muss ja weitergehen. Ein Geschäft, das zwar nicht Klaus Lenhart gegründet hat, sondern sein Vater Karl anno 1948, eines für Plastik- und Metallzeugnisse. 1974 wanderte Karl Lenhart aufgrund familiärer Zerwürfnisse in die Schweiz aus und überließ den Kirchheimer Betrieb seinen Söhnen Klaus, damals 19, und dessen vier Jahre älterem Bruder. Letzterer schied dann 1984 aus dem Unternehmen aus, fortan führten Klaus und seine Frau Waltraud das Regiment, bauten die Marke Leki – das Kürzel für Lenhart und Kirchheim – zur international agierenden Firma aus. Nicht nur Skistöcke, sondern Alljahresprodukte wie Nordic-Walking-Stöcke kamen in die Kollektion, damit der Betrieb, der im tschechischen Tachov produziert, das ganze Jahr ausge-

lastet sein würde. Insofern, könnte man sagen, war der tödlich verunglückte Klaus Lenhart der eigentliche Gründer des heutigen Weltmarktführers Leki. Frau Waltraud stieg 1984 ebenfalls ins Unternehmen ein, hat, wie sie sich erinnert, anfangs „mal nur die Ablage gemacht“, sich aber dann im Laufe der Jahre in die Rolle der Finanzchefin hineingearbeitet. „Man kann alles lernen“, sagt die Lehrerin.

Dieses Lern-Vermögen haben Klaus und Waltraud Lenhart auch ihren 250 Mitarbeitern unterstellt. Der beizeiten schon und von jedem Mittelstandsexperten empfohlene „Plan X“ für die Nachfolge sah auch so aus, dass „wir unser Unternehmen mit dem Wachstum auch neu strukturieren mussten“, so Waltraud Lenhart. Dieser Prozess habe schon lang vor Klaus Lenharts Tod begonnen. „Man kann ein Unternehmen nicht von einer einzigen Führungspersönlichkeit abhängig machen, man muss früh, wenn mit dem Wachstum auch neue Abteilungen notwendig werden, die Verantwortung auf

mehr Schultern verteilen.“ Diesen Prozess, so sagt die über Nacht Chefin gewordene Waltraud Lenhart, führe sie auf jeden Fall weiter. „Eine Firma ist niemals etwas Statisches, sie ist immer in Bewegung. Wir haben fürs Erste unser Ziel erreicht, nämlich wieder Stabilität und Kontinuität nach dem plötzlichen Tod meines Mannes hineinzubringen.“

Dafür sorgt auch nicht zuletzt Sohn Markus, 28, der sich, nach einer Werkzeugmacher- und Techniker Ausbildung, in die verschiedenen Unternehmensbereiche einarbeitet. Es deutet alles darauf hin, dass er dereinst die Firma übernehmen wird.

Waltraud Lenhart indes verrät, wie oft üblich im Mittelstand, außer Umsatz- keine weiteren Geschäftszahlen. Nicht einmal die Höhe der „sehr auskömmlichen Eigenkapitalquote.“ Immerhin habe man die Betriebsgewinne sämtlich im Betrieb belassen. So hätten die Banken, mit denen Leki ausschließlich auf klassischer Firmenkredit-Ebene seit vielen Jahren zusammenarbeite, das Nachfolgekonzept umstandslos akzeptiert.

Auch die Wachstumsstrategie, die Klaus Lenhart vor eineinhalb Jahren konzipiert hat, verfolgt Waltraud Lenhart weiter: „Gerade in Asien und Lateinamerika sehen wir noch lukrative Märkte.“ Eines allerdings gesteht sie zu: „Ich bin nicht Techniker, wie es mein Mann war.“ Aber für Neuentwicklungen gebe es das Forschungs- und Entwicklungsteam in Tschechien. „Aber eine der wichtigsten Führungsaufgaben in einem Unternehmen ist die, ziehen zu können.“ Ziehen? Womit wohin? „Kraft eigener Persönlichkeit und mit Vision in die Zukunft des Unternehmens.“

Belege suchen war gestern – und wie bucht man heute

?

www.datev.de/steuerberater

Auf demselben Stuhl wie er damals im Besprechungszimmer sitzt nun Waltraud Lenhart, 56 Jahre alt, schlank, sportlich, selbstbewusst. Aber auch immer wieder innehaltend. Wie auch sonst, wenn es sozusagen über Nacht galt, den Chef-Stuhl einzunehmen, „in einer Extremsituation, die man nicht anders bezeichnen kann als eine Katastrophe“.

Plötzlich alleinverantwortlich für 250 Mitarbeiter, 40 Millionen Euro Umsatz und eine Weltmarke für Alpinski-, Trek-

Gute Vorbereitung ist alles

Zwei Kaufleute haben den Schritt in die Selbständigkeit geschafft – mit Tee „ohne“

Abwarten und Tee trinken, diesen Luxus können sich nur wenige Start-ups leisten. Für Kai Lembke und Thorsten Stick gehört das Teetrinken zum Berufsalltag: Die Hamburger sind Gründer der Firma Stick & Lembke, einem Großhandel für Tee aus biologischem Anbau. Seit Oktober 2011 bieten die beiden viele Sorten an, die sie unter dem Zusatz „Die mit ohne“ verkaufen – ohne Aromen, ohne künstliche Zusätze.

„Der Tee“ steht ebenso schlicht wie groß auf den Verpackungen, die mittlerweile teils landesweit in den Filialen verschiedener Supermarkt- und Drogerieketten erhältlich sind. Bei einer Million Packungen liegt ihre Jahresauflage derzeit, sagt Kai Lembke. Im nächsten Jahr könnte sich die Zahl angesichts der guten Auftragslage verdoppeln, meint er optimistisch.

Die Dinge laufen fast zwei Jahre nach der Gründung besser als erwartet. Schon im zweiten Geschäftsjahr, das sie im Juli abgeschlossen haben, weist ihr Unternehmen bei einem „siebenstelligen Umsatz“ ein ausgeglichenes Ergebnis auf, keine Verluste, wie es der Businessplan vorsah. Sie hätten viel Glück gehabt, sagt Lembke, der sich um Einkauf und Marketing kümmert. Doch der 47-Jährige und sein zwei Jahre jüngerer Partner, der für Vertrieb und Finanzen zuständig ist, haben dem Glück auch viel nachgeholfen. Außerdem hatten sie ein gutes Gespür für den richtigen Zeitpunkt. „Wenn wir schneller gewesen wären mit der Gründung, wäre es vielleicht zu früh gewesen“, sagt Thorsten Stick. „Und deutlich langsamer hätten wir auch nicht sein dürfen.“ Waren Bio-Produkte vor ein paar Jahren nur für eine überschaubare Schar an Konsumenten attraktiv, sind Lebensmittel aus ökologischem Anbau heute gefragt, ein Wachstumsmarkt, auch für Tee. Eine Nische, die man erkennen und besetzen muss, bevor es andere tun.

Ein Jahr lang haben Stick und Lembke gemeinsam mit einer Werbeagentur ihr Konzept „abgeklopft“, nach Feierabend und an den Wochenenden, bevor sie den Schritt in die Selbständigkeit wagten und ihre Jobs als Geschäftsführer und Vertriebsleiter kündigten. Die gewissenhafte Vorbereitung kommt nicht von ungefähr: Die Kaufleute kennen die Stärken der Konkurrenz. Lembke hat schon seine Ausbildung in der Branche absolviert, hat fast drei Jahrzehnte Erfahrung, und auch Stick ist seit mehreren Jahren in diesem Umfeld tätig.

„Optimale Voraussetzungen“ und ein „sehr hohes Niveau“ bescheinigt ihnen Dirk Grah, Regionalleiter der GLS Bank in Hamburg. „Die beiden hatten Erfahrung mit Tee, kannten sich im Handel aus und traten sehr professionell auf.“ Das sei bei Firmengründern nicht die Regel. Mehr als ein Drittel des nötigen Kapitals, eine Summe „im mittleren sechsstelligen Bereich“, haben die Geschäftspartner selbst mitgebracht, laut Grah, „das Minimum in so einem Handelsgewerbe“. Der Rest musste finanziert werden. Überzeugt haben die

Bank dabei auch die verhaltenen Erwartungen der Gründer: „Sie sind relativ konservativ an die Entwicklung ihrer Firma herangegangen“, sagt Grah.

Viele Unternehmer und Unternehmensberater überschätzen sich zu Beginn und kalkulieren nicht den „Worst case“ samt Plan B oder C ein. „Aber gerade diese Phase, in der Sie noch kein Geld verdienen, sollte sehr pessimistisch und sehr realistisch geplant sein“, sagt Grah. „Denn wenn die geplanten Umsätze dann nicht erreicht werden, ist es ganz schwierig für den Unternehmer, mit der Bank über weitergehende Maßnahmen zu sprechen.“

ANZEIGE

Wer kann Ihre Liquidität langfristig steigern

?

www.datev.de/steuerberater

„Gut, wenn man dann Eigenkapital als Fallschirm dabei hat.“

Such Jürgen Mehnert vom Gründungsservice der Handelskammer Hamburg kennt das Problem: „Viele Gründer scheitern daran, dass sie keine ausreichende Finanzausstattung haben“, sagt er. „Manchmal dauert es ein halbes, dreiviertel Jahr, bevor überhaupt die ersten Einnahmen zu verzeichnen sind, die Ausgaben laufen aber schon von Beginn an. Schon in dieser Anlaufphase ist es also wichtig, über ein entsprechendes finanzielles Polster und damit über genügend Liquidität im Unternehmen zu verfügen.“ Stick und Lembke mussten ein halbes Jahr überbrücken, bis sie im April 2012 zum ersten Mal Tee ausliefern konnten.

Die Entwicklung der Rezepturen, der Verpackungen, die ausgelagerte Produktion, die Herstellung der Verpackungen, das Packen in Marrakesch – „das hat alles viel länger gedauert, als wir dachten“, sagt Lembke. Schwierigkeiten gab es immer wieder. Dass sie weitergemacht haben, schreibt er auch dem Verhältnis zu Stick zu, dem er „hundertprozentig vertrauen“ kann, ihren Angestellten – zwei Teilzeitkräften und seit kurzem einer Auszubildenden, die „alle an einem Strang ziehen“ – und dem Umgang mit ihren Geschäftspartnern.

„Wir haben immer sehr offen und ehrlich mit allen gesprochen“, sagt Stick. „Und alle so behandelt, wie wir behandelt werden wollen.“ Er könne Gründern nur raten, beispielsweise bei der Bank „keine Show“ zu machen, das würde ohnehin durchschaut. „Die Bank macht so was ja nicht zum ersten Mal – im Gegensatz zu den Neugründern.“ Transparent sein, so weit es geht. Kontakt halten. Fragen stellen. Schwierigkeiten benennen, auch bei den Lieferanten. Nicht „wie ein harter Hund“ auftreten. „Als Start-up kann man sich nicht wie ein Großkonzern verhalten“, sagt Lembke. „Das funktioniert nicht.“

EVA-MARIA TRÄGER



Ein professionelles Team: Kai Lembke (links) und Thorsten Stick.

FOTO: OH

Deutsche Bank

„Ich will einen verlässlichen Partner für meine Finanzierung. Auch in unsicheren Zeiten.“

Es gibt einen Weg, vertrauensvoll zusammenzuarbeiten. Und so den finanziellen Freiraum für Ihr Unternehmen zu schaffen. Der Weg der Deutschen Bank für den Mittelstand.

Sprechen Sie jetzt mit uns in einer unserer Filialen.

Leistung aus Leidenschaft

Deutsche Bank Firmenkunden Finanzierung

- Individuell zugeschnittene Finanzierungslösungen
- Zugang zu öffentlichen Fördermitteln
- Umfangreiche Branchenkenntnisse



VON CHRISTIANE KAISER-NEUBAUER

Es klingt verlockend: Auf eigene Rechnung arbeiten, Ideen verwirklichen und die Arbeitszeit frei wählen. Kurz, der eigene Chef sein. 775 000 Personen haben 2012 laut Gründungsmonitor der staatlichen Förderbank KfW im Voll- oder Nebenerwerb den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Der Staat unterstützt die Gründer dabei. „Wer gründen will, findet ausreichend Finanzierungs- und Beratungsangebote bei den Förderinstituten des Bundes und der Länder. Es mangelt bei den Gründern lediglich häufig am Wissen darüber“, sagt Manuela Mohr, Referentin der KfW. Ein Überblick über die wichtigsten Förderstellen.

Die KfW

Die KfW ist die zentrale Förderstelle des Bundes in Deutschland. Ihre Gründungsfinanzierungsprogramme umfassen Kredite, Beteiligungen und Beratung. 2012 betrug das Kreditvolumen 2,5 Milliarden Euro. Die Antragstellung für die Angebote erfolgt generell über die Hausbank.

ERP-Gründerkredit-StartGeld: Das StartGeld ist der klassische Gründerkredit mit bis zu 100 000 Euro Kapital ohne Untergrenze. Günstige Zinsen (aktuell ab 2,95 Prozent) und tilgungsfreie Anlaufzeit bei fünf oder zehn Jahren Laufzeit. Die 80-prozentige Haftungsfreistellung macht den Kredit besonders attraktiv. Nachteil: Eine Kombination mit anderen Förderprodukten ist nicht möglich.

ERP-Gründerkredit-Universell: Der Kredithöchstbetrag von zehn Millionen kann wie das StartGeld noch bis zu drei Jahre nach Gründung genutzt werden. Lange Laufzeiten bis zu 20 Jahren mit niedrigem festen Zinssatz (aktuell 1,21 Prozent) und tilgungsfreier Anlaufzeit. Kombination mit anderen Fördermitteln möglich. Nachteil: Die Hausbank muss das Haftungsrisiko zur Gänze tragen.

ERP-Kapital: Für Haupterwerbsgründer sind maximal 500 000 Euro Kredit möglich bei 15 Jahren Laufzeit. Voraussetzung: mindestens zehn Prozent Eigenkapital müssen gestellt werden.

Gründercoaching Deutschland: Das Programm erleichtert in den Anfangsjahren den Zugang zu qualifizierter Beratung. Ein Zuschuss zu Beratungskosten von bis zu 4500 Euro wird anteilig aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds bezahlt. Als Partner sind die Industrie- und Handelskammern mit an Bord.

ERP-Startfonds: Für kleine Technologiefirmen ist eine langfristige Beteiligung bis zu fünf Millionen Euro möglich. Voraussetzung: Ein weiterer Investor muss mit an Bord sein. Informationen: www.kfw.de

Förderbanken

Die Förderbanken der Länder haben eigenständige Programme für Existenzgründer. So gibt es bei der LfA Bayern mit dem Startkredit, Startkredit 100 und Universalkredit zinsgünstige Darlehen. Vorteil: Bis zu 100-prozentige Finanzierung möglich, kurze Bearbeitungszeiten. Darüber hinaus bieten die Förderbanken Start-ups kostenfreie Beratung, Bürgschaften und Beteiligungskapital. Informationen: www.lfa.de

Bürgschaftsbanken

Kommt bei der Unternehmensgründung Fremdkapital zum Einsatz, verlangt die Bank vom Kreditnehmer Eigenmittel.



Starthilfe für Mutige

Wer sich selbständig machen will, braucht eine Geschäftsidee und ausreichend Kapital. Das gibt es bei Banken, aber auch bei den Förderinstituten des Bundes und der Länder. Ein Überblick über die zahlreichen Finanzierungs- und Beratungsangebote

Auch bei der Beantragung eines KfW-Darlehens. Generell liegt die erwünschte Eigenkapitalquote bei 20 Prozent. Wer über keine ausreichenden Sicherheiten verfügt, kann über die Hausbank bei der Bürgschaftsbank des jeweiligen Landes eine Ausfallbürgschaft über maximal 80 Prozent beantragen. Welche Summe die Bürgschaftsbanken absichern, unterscheidet sich je nach Bundesland. Voraussetzung: Ein tragfähiger Businessplan und die Qualifikation des Gründers. Rasch und unbürokratisch kommen Existenzgründer mit dem Programm „Bürgschaft ohne Bank“ zu Geld. Kreditsuchende beantragen zuerst eine Bürgschaft, um sich anschließend mit der positiven Zusage einen Kredit bei der Hausbank zu besorgen. Der Kreditbedarf kann bei bis zu 300 000 Euro liegen. Neben Bayern bieten unter anderem Hessen, Nordrhein-Westfalen, Berlin und Thüringen diese Förderung. Kosten: Neben den Kreditzinsen fallen eine Bearbeitungsgebühr (1,5 Prozent des Bürgschaftsbetrages) sowie eine jährliche Provision (ein Prozent des ausstehenden Kreditbetrages) an. Informationen: www.vdb-info.de

Fördergelder der Arbeitsagentur

Wer sich nach dem Verlust des Jobs für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheidet, kann um Unterstützung der Bundesan-

stalt für Arbeit ansuchen. Die Finanzhilfen, für die der Rechtsanspruch im Jahr 2011 entfallen ist, sind der Gründungszuschuss für Bezieher des Arbeitslosengelds I und das Einstiegsgehalt für Arbeitslosengeld-II-Empfänger. Voraussetzung: Die selbständige Tätigkeit muss im Haupterwerb ausgeübt werden.

Gründungszuschuss: Das Arbeitslosengeld I wird sechs Monate weitergezahlt plus 300 Euro für die Sozialversicherungen. Eine Verlängerung der 300-Euro-Pauschale um neun Monate ist möglich. Ein Anspruch besteht, wenn innerhalb der letzten 24 Monate mindestens zwölf Monate Beiträge in die Arbeitslosenversicherung einbezahlt wurden. Zudem müssen zum Zeitpunkt der Gründung noch mindestens 150 Tage Anspruch auf das Arbeitslosengeld bestehen. Die Antragsteller müssen Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit mittels positiver Beurteilung einer IHK, Handwerkskammer oder Gründungszentrums nachweisen. Kann die Agentur dem Gründungswilligen eine Festanstellung vermitteln, gibt es keinen Zuschuss. Antragstelle: Die Agentur für Arbeit.

Einstiegsgehalt: Es wird maximal zwei Jahre zusätzlich zum Arbeitslosengeld II bezahlt. Die Höhe richtet sich nach der Dauer der Arbeitslosigkeit sowie der Familiengröße des Gründers. Die Förderung beträgt meist 50 Prozent des Regelsatzes. Zu-

sätzlich können Zuschüsse für Sachgüter bis zu 5000 Euro beantragt werden. Die Beantragung läuft über die Jobcenter.

Gründercoaching: Einen Zuschuss zu Beratungskosten gibt es bis Ende des Jahres auch für Gründer aus der Arbeitslosigkeit. Antragstellung bis 31.12. Informationen: <http://www.arbeitsagentur.de>

Mikrokreditfonds

Kleingründer mit geringem Kapitalbedarf haben bei Banken wegen der geringen Margen kaum Chancen auf Kredite. Für sie sind Mikrofinanzinstitute die richtigen An-

sprechpartner. Die Kreditaufnahme erfolgt in kleinen Schritten über den Mikrokreditfonds. Nach erfolgreicher Rückzahlung von beispielsweise 5000 Euro in der ersten Runde kann der Betrag auf bis zu 20 000 Euro erhöht werden. Es gibt keine Kredituntergrenze, und geringe Laufzeiten bis zu drei Jahren. Die Kreditanfrage geschieht über ein Mikrofinanzinstitut, das engen Kontakt zum Kreditnehmer hält. Die Vergabe läuft zentral über die GLS-Bank und ist gebührenfrei. Nachteil: Deutlich höhere Zinsen (derzeit effektiv 8,9 Prozent) als die Darlehen der KfW. Informationen: www.mein-mikrokredit.de

Warum der Traum platzt

Unrealistische Planung, zu wenig Geld und zu wenig Wissen sind Hauptgründe für das Scheitern

Das Engagement ist groß, die Erwartungen sind es auch. Trotzdem platzt der schöne Traum von der Selbstständigkeit bei vielen Existenzgründern bereits nach kurzer Zeit. Konkret zeigt die Statistik des Gründungsmonitors der staatlichen Förderbank KfW, dass ein Jahr nach der Gründung durchschnittlich nur noch 86 Prozent aller Unternehmer am Markt sind. Und drei Jahre nach dem Start sind schon rund ein Drittel (32 Prozent) aller Gründungsprojekte beendet.

Unrealistische Planungen, fehlende Finanzmittel und unzureichende Marktkennntnisse sind die Hauptgründe für das Scheitern der Gründungsvorhaben. Meist ist nicht eine singuläre Ursache ausschlaggebend für die Misere, sondern eine Kombination aus mehreren. Steckt erst einmal der Wurm drin, sind die Handlungsspielräume der Betroffenen begrenzt. Daher müssen die angehenden Jungunternehmer bereits vor der Gründung entsprechend vorsorgen. Es gilt, sich umfangreich vorzubereiten und auf mehrere Jahre hin professionell zu planen. „Die Planung muss Liquiditätsrechnung, Investitionsplan und Ertragsvorausschau über mindestens drei Jahre beinhalten und auch unterschiedliche Szenarien abbilden“, sagt Gerhard Bach, Geschäftsführer der auf Gründungsberatung spezialisierten Gesellschaft ChefCoach. So könnten sich die Firmen die notwendige Flexibilität erhalten.

Vor allem der Finanzbedarf in der Anlaufphase wird von vielen unterschätzt

Wer nicht über das betriebswirtschaftliche Know-how für das Erstellen eines Business-Plans verfügt, kann Unterstützung bei öffentlichen Stellen finden. „Gründungswillige sollten sich vor dem Banktermin bei den Industrie- und Handelskammern beraten lassen. Sie sind neutral und die Profis auf diesem Gebiet“, rät Mohr. Hilfe gibt es auch bei den Berufsverbänden, den Bürgschafts- und Förderbanken der Länder sowie über das Beraternetzwerk



Eine Firma zu gründen ist harte Arbeit. Viele schmeißen bald wieder hin. FOTO: DPA

Kommt ein Unternehmen neu auf den Markt, müssen neben Fixkosten und Sozialversicherungsbeiträgen vor allem Werbungs- und Marketingausgaben, Personalkosten und Forderungsausfälle berücksichtigt werden. Zudem sind die Umsatznahmen meist zu optimistisch und die Gewinnspannen zu gering, weil der Preis für die eigene Arbeitskraft zu niedrig angesetzt wird. Als Folge der Unterfinanzierung

Bis eine Neugründung die Gewinnschwelle erreicht, dauert es oft zwei bis drei Jahre

droht dann rasch die Insolvenz. Um ihr Risiko gering zu halten, verzichten viele Start-ups bei der Finanzierung gänzlich auf Fremdkapital. „Unsere Untersuchungen zeigen, dass nur ein sehr kleiner Teil der Gründer überhaupt Fremdkapital in Anspruch nimmt. Bevor sie zur Bank gehen, greifen sie zuerst auf verfügbare Eigenmittel sowie Mittel von Familie und Freunden zurück“, sagt Mohr. Die Hausbank kommt also nur im Notfall mit möglichst kleinen Beträgen zum Zug. Liegen die Darlehen unter 15 000 Euro, winken die Finanzinstitute aber meist auch ab. Aufgrund unattraktiver Margen werden die Kreditanträge, auch für Förderkredite der KfW, nicht bewilligt. Der Zugang zu den zinsgünstigen und tilgungsfreien Darlehen von Bund und Ländern bleibt vor allem vielen Kleingründern somit häufig verwehrt.

Bis ein neu gegründetes Unternehmen die Gewinnschwelle erreicht, ziehen nicht selten zwei bis drei Jahre ins Land. Mangels schnellen Geschäftserfolgs werden viele Unternehmer ungeduldig und verwässern ihr Geschäftskonzept. Ein unklarer Marktauftritt, neue Konkurrenten und ein harter Preiskampf können die Folge sein. Der gut durchdachte Business-Plan ist nicht mehr stimmig, und die Unternehmer verlieren rasch die Übersicht. Das Aus kommt häufig völlig überraschend. Am Ende steht nicht nur der Traum, sondern im Extremfall die ganze Existenz auf dem Spiel. CHRISTIANE KAISER-NEUBAUER

High-Tech Gründerfonds

Start-ups, die mit einer Innovation auf den Markt drängen, benötigen hohe Finanzmittel zur Forschung und Entwicklung. In der Startphase fallen meist hohe Verluste an, Umsätze sind schwer kalkulierbar. Statt eines Darlehens kann Beteiligungskapital sinnvoll sein. Der staatliche High-Tech Gründerfonds investiert bis zu 500 000 Euro in einer Kombination aus offener Beteiligung und Darlehen in junge Technologiefirmen. Der Fonds erwirbt in der Regel 15 Prozent Gesellschaftsanteile. Die Darlehenszinsen (derzeit zehn Prozent) werden für die Dauer von bis zu vier Jahren gestundet bei durchschnittlich sieben Jahren Laufzeit. Für eine Anschlussfinanzierung sind weitere 1,5 Millionen Euro möglich. Nach einem Erstgespräch erfolgt bei positiver Bewertung des Business Plans eine umfangreiche Due Diligence. Am Ende steht eine Präsentation vor Vertretern der Fondsinvestoren von KfW und Industriepartnern. Kriterien: 20 Prozent Finanzierungsbeitrag, Sitz und eine Niederlassung in Deutschland, bis zu 50 Mitarbeiter und maximal zehn Millionen Umsatz. Fazit: Beteiligungskapital ist zwar teurer als ein Kredit, verbessert aber die Kapitalausstattung und somit das Firmenrating. Zudem bietet der Fonds auch Coachings. Bis zur Finanzierungszusage nach rund drei Monaten ist aber ein hohes Engagement der Gründer gefragt. Informationen: www.high-tech-gruenderfonds.de

Exist Gründerstipendium

Das Programm Exist des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie fördert Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft. Zielgruppe sind Studierende, Absolventen und Wissenschaftler von Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit einem innovativen technologieorientierten Gründungsvorhaben. Dabei werden ein Jahr lang der Lebensunterhalt der Gründer sowie Sachausgaben von bis zu 17 000 Euro zur Umsetzung des Businessplans finanziert. Inkludiert sind Coachingleistungen bis zu 5000 Euro. Der Antrag muss von der Hochschule beim Forschungszentrum Jülich gestellt werden. Eine Unternehmensgründung darf bei der Bewerbung nicht vorliegen. Informationen: www.exist.de/exist-gruenderstipendium

Informationen gibt das Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft unter www.existenzgruender.de. Von 18. Bis 24. November finden die Gründerwoche Deutschland mit bundesweiten Veranstaltungen zum Thema statt (www.gruenderwoche.de).

Manche Finanzierungen erweisen sich als harte Nuss.



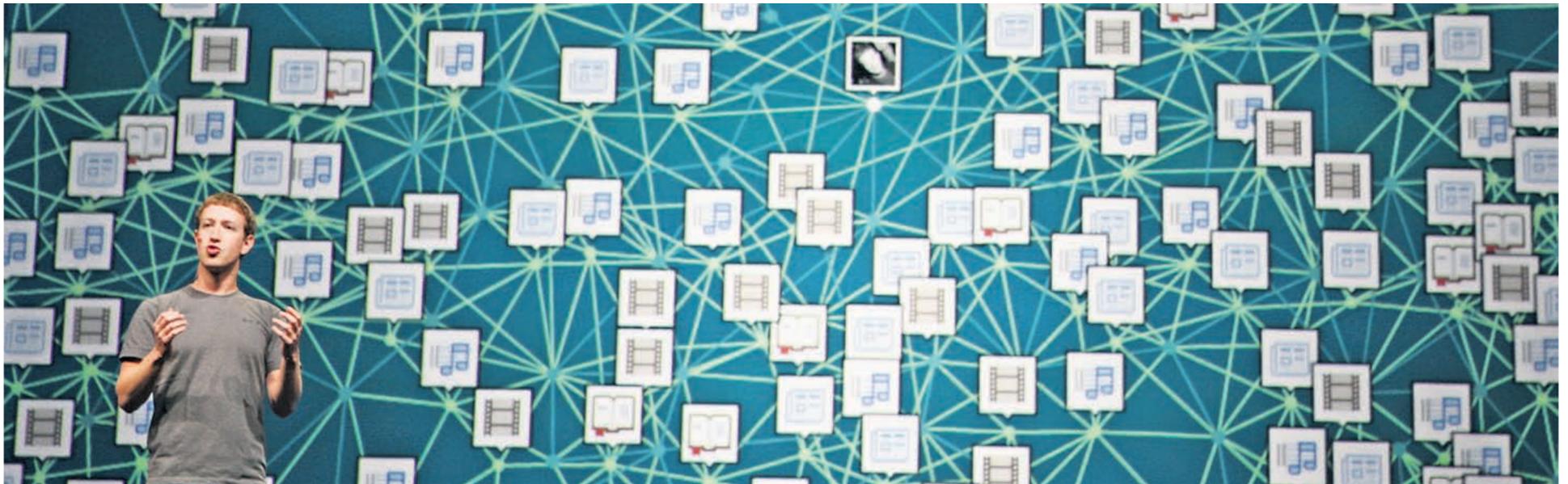
Wir haben die Eigenkapitalstärke, sie zu knacken.

Auf Grund unserer Finanzstärke und mit unseren Spezialisten – etwa für Fördermittel und Strukturierte Finanzierungen – sind wir in der Lage, Ihnen optimale Lösungen zu bieten.

Willkommen bei der **HypoVereinsbank** Unternehmer Bank

Das Leben ist voller Höhen und Tiefen. Wir sind für Sie da.

Member of **UniCredit**



Schwer vernetzt: Mark Zuckerberg, hier auf einer Entwicklerkonferenz in San Francisco. Der Facebook-Gründer machte die Idee, Freunde im Internet zu finden, zum Geschäftsmodell.

FOTO: KIMIHIRO HOSHINO/JAPP

VON THORSTEN RIEDL

Die Zeit für Eric Migicovsky war gekommen. Der Produktdesigner wollte eine Smartwatch entwickeln, eine Uhr also, die weit mehr konnte, als nur die Zeit anzuzeigen. Die Idee war da – allein, es fehlte an Kapital. Migicovsky wollte waren gefloppt, also wandte er sich ans Netz. Auf der Internetplattform Kickstarter schrieb er ein Exposé. „Das ist mein Smartphone – und das meine Pebble“, so beginnt die Geschichte. Migicovsky wollte 100 000 Dollar auf der Spenden-Plattform im Internet aufreiben. Es wurden am Ende mehr als zehn Millionen daraus. Ein unglaublicher Erfolg – aber kein Einzelfall. Mehr und mehr Unternehmer mobilisieren die Masse auf der Suche nach frischem Kapital. Wenn sich Banken verschließen oder Wagniskapitalgeber das Risiko scheuen, hat sich ein dritter Weg aufgetan: Das Crowdfunding.

Ein wenig holprig übersetzt bedeutet der Begriff so viel wie Schwarmfinanzierung. Es wird also das Kapital der Masse im Netz angezapft. Wenn viele Investoren ein wenig spenden, lässt sich auch Großes erreichen. Wie die meisten Trends in Inter-

net kommt Crowdfunding aus den USA. Nach Erhebungen des Web-Portals Crowdinvestor 24 wächst das Segment sehr stark, allerdings auf niedrigem Niveau. Im ersten Quartal des vergangenen Jahres hat die Netzgemeinde gerade mal 0,6 Millionen Euro bereitgestellt. Bis zum vierten Quartal hat sich dieser Betrag verdreifacht. Über das gesamte Jahr waren es 4,5 Millionen Euro. Zum Vergleich: Allein die Deutsche Bank, das größte Finanzinstitut hierzulande, hat im gleichen Zeitraum Kredite in Höhe von 402 Milliarden Euro vergeben, davon gut die Hälfte an Unternehmenskunden. Auch wenn Crowdfunding gute Chancen hat, zeigt das: Die Volumina sind noch bescheiden.

Der Trend aus den Staaten hat Deutschland erreicht. Es gibt eine ganze Reihe von Plattformen für das Online-Sammeln von Spenden, zum Teil differenziert nach verschiedenen Zielgruppen. So zeigt sich Fundsters offen für alle Finanzierungsfragen. Power4Projects spezialisiert sich auf die Reisebranche. Bankless24 nimmt Mittelständler ins Visier. BerlinCrowd kümmert sich um Unternehmen speziell aus der deutschen Hauptstadt. Es ist fraglich, ob alle Plattformen überleben. So stark der Markt

Die Macht des Schwarms

Mit einer klugen Idee können Gründer auch Geldgeber über das Internet finden. Dabei kommt es auf ein gutes Netzwerk an

wächst, wer im Netz investieren will oder Geld sucht, sollte einen der größeren Anbieter wählen. Insbesondere für Gründer spielt die Wahl der richtigen Anlaufstelle bei der Suche nach Geldern eine entscheidende Rolle. Die Plattform sorgt schließlich mit für die Öffentlichkeit, die nötig ist, um die Masse zu mobilisieren. Startnext bezeichnet sich als die größte deutsche Crowdfundingplattform. Nach eigenen Angaben hat die Seite seit Gründung vor drei Jahren für Startups in 1022 Projekten fast sieben Millionen Euro eingeworben.

Starten lässt sich eine Finanzierungsanfrage kostenlos, Beratung kostet. Von 100 Projekten erreichen 54 ihr Ziel. Das bedeu-

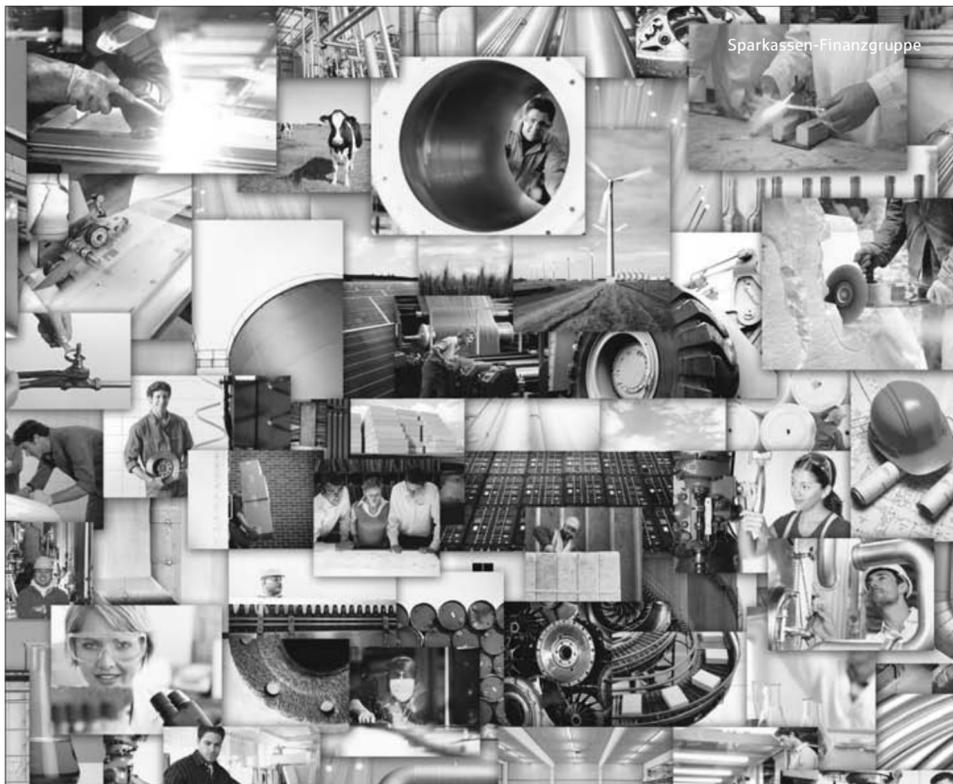
tet folglich aber auch, 46 werben nicht so viele Geld ein wie gehofft. Über Erfolg oder Misserfolg entscheidet nicht selten das Netzwerk des Gründers, das virtuelle wie das reale. Investoren müssen gespannt sein auf das, was da kommt. Und sie kriegen ja auch was für ihr Geld. Im Fall der Smartwatch Pebble etwa bestand die Rendite in der Lieferung einer der Uhren. Das gab es ab 99 Dollar. Zu den beliebtesten Vorhaben auf Startnext gehört ein Quartett-Kartenspiel mit alten Computern. Das Ziel, 400 Euro einzuwerben, wurde bereits um mehr als das sechsfache übertroffen. Auch die Kreativität bei den Gegenleistungen spielt eine wichtige Rolle beim Erreichen

des Finanzierungsziels. Von Nerd Dreams, den Machern des Retro-Rechner-Quartettspiels, gab es für die frühen Unterstützer für zehn Euro ein Kartenset. Für 35 Euro hätte es ein Unterstützer-Shirt gegeben.

Anders als beim Finanzierungsgespräch mit dem freundlichen Angestellten der Hausbank lebt Crowdfunding vom Dialog mit den Interessierten. Wer sich auf die Suche nach Geld im Netz macht, sollte nicht davor zurückschrecken, ein Projekt im Laufe des Crowdfunding gemäß den Wünschen der Nutzer nachzubessern. Das schafft Freude und Freunde. So gelingt im Idealfall noch etwas, was das Hinterzimmergespräch mit dem Banker nie gebracht hat: Publicity, und das schon vor dem Verkaufstart. Der Smartwatch Pebble hat das Sammeln von Spenden Berichte in *Forbes*, *Engadget* und vielen weiteren internationalen Medien eingebracht. Sogar die Großen der Branche sind auf das Thema aufmerksam geworden. Sony, Samsung, Apple: Alle arbeiten gerade an einer intelligenten Uhr. Und Pebble, das gleichnamige Unternehmen hinter der Uhr, liefert inzwischen 15 000 intelligente Zeitmesser – Woche für Woche. Das Online-Experiment hat sich für Unternehmer Migicovsky ausgezahlt.

Übrigens: Als eine der ersten Crowdfunding-Plattformen im Netz gilt artshare.com. Der Musiker Brian Camello startete diese Internetseite bereits vor zehn Jahren. Er wollte Geld für die Produktion eines Albums sammeln, bevor dieses im Studio aufgenommen wurde. Anders als bei Anlagen in Aktien partizipieren Investoren im Netz nicht direkt am Unternehmen. Sie erhalten in der Regel auch keine Rendite in Form von Rückzahlungen ihres eingezahlten Betrages. Üblich sind dagegen mehr oder weniger ausgefallene Produkte. So kommt es, dass bei Vergabe der Schwarmgelder noch immer technische Spielzeuge oder ausgefallene Designobjekte beste Chancen haben.

Das Anpumpen der Netzgemeinde lohnt sich für spannende Nischenthemen, die eine Rendite in Form von greifbaren Dingen bietet, einer CD mit einem neuen Song etwa, einem Vorserienprodukt oder auch lustigen Shirt. Das bisher erfolgreichste Crowdfunding-Projekt war ein Online-Spiel: Star Citizen warb mehr als 15 Millionen Dollar ein, und damit noch einmal mehr als das zweiterfolgreichste Projekt, die Smartwatch Pebble, die es 2012 auf zehn Millionen Dollar gebracht hat.



Sparkassen-Finanzgruppe

Wir finanzieren den Mittelstand.

Nutzen Sie das Sparkassen-Finanzkonzept für Firmenkunden.



Managen Sie Ihre Finanzen mit dem Sparkassen-Finanzkonzept. Als einer der größten Mittelstandsfinanzpartner bieten wir unseren Kunden kompetente und umfassende Beratung für jedes Anliegen: von Investitionsfinanzierung mit Sparkassen-Leasing über Risikomanagement bis hin zur Nachfolgeregelung. Testen Sie uns! Mehr Infos bei Ihrem Sparkassenberater oder auf www.sparkasse.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

Mit oder ohne Umsatzsteuer?

Existenzgründern stellt sich zu Beginn die Frage: Sollen die Rechnungen mit oder ohne Umsatzsteuer ausgewiesen werden? Dabei gilt: Solange der Umsatz im ersten Jahr voraussichtlich 17 500 Euro und im darauffolgenden Jahr 50 000 Euro nicht übersteigt, kann gewählt werden. „Rechnungen mit Umsatzsteuer auszustellen, ist vor allem dann sinnvoll, wenn man zunächst hohe Investitionskosten hat“, erklärt Anita Käding vom Bund der Steuerzahler. „Aus diesen Rechnungen kann man sich dann die Umsatzsteuer erstatten lassen.“ Wichtig zu beachten: Beim Grenzbetrag von 17 500 Euro handelt es sich um einen Jahresbetrag. „Wird das Unternehmen beispielsweise zum 1. Juli des Jahres gegründet, darf der Umsatz voraussichtlich nur 8750 Euro betragen, damit der Existenzgründer eine Wahlmöglichkeit hat“, stellt Käding klar. Bei einer Gründung zum 1. Dezember darf der voraussichtliche Umsatz sogar nur maximal rund 1458 Euro betragen. Beim Ausfüllen des Bogens für die steuerliche Erfassung beim Finanzamt muss das hinsichtlich der Umsatzprognose beachtet werden. **DPA**

Mittelstand gut kapitalisiert

Bei den mittelständischen Unternehmen in Deutschland stehen die Zeichen auf Solidität. Dieses Fazit zog Georg Fahrenschohn, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), anlässlich der kürzlich ermittelten Kennzahlen des deutschen Mittelstandes. Die Eigenkapitalquote der Mittelständler hat sich demzufolge im Mittel auf 19,9 Prozent erhöht. In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Eigenkapitalquote sogar fast verdreifacht, wie eine Trendauswertung der Bilanzdatensammlung der Sparkassen-Finanzgruppe ergab. **sz**

Vorbild Deutschland

München – Der wirtschaftliche Erfolg des deutschen Mittelstandes stößt im Ausland auf großes Interesse, aktuell besonders in Südkorea, Taiwan, Japan und China, wie das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn berichtet. Die Besonderheiten des deutschen Mittelstandes ließen sich jedoch weder einfach kopieren noch schnell auf kulturell und wirtschaftlich anders geprägte Länder übertragen. Das liege unter anderem an der festen Verankerung der Betriebe in den jeweiligen Heimatregionen, außerdem seien strategische Entscheidungen langfristig angelegt. Positiv wirke sich auch das Hausbankensystem aus, die starke Innovationsorientierung und der hohe Spezialisierungsgrad einzelner industrieller Mittelständler. **sz**

Geld aus vielen Töpfen

Wie die Werbeplattform Plista Finanzinvestoren fand

Als sie mit ihrer Geschäftsidee starteten, hatten sie eine Vision, ein Konzept und einen Business Plan, aber zu wenig Eigenkapital, um ihre ehrgeizigen Ziele schnell umsetzen zu können. Doch Dominik Matyka, Christian Laase und Andreas Richter haben es trotzdem geschafft: Aus ihrem Startup ist ein solide durchfinanziertes, profitables Unternehmen geworden. Die drei Gründer konnten mittlerweile mehr als 100 Mitarbeiter einstellen und sind mit ihrer Plista GmbH heute eine der erfolgreichsten Empfehlungs- und Werbeplattformen im deutschsprachigen Raum. Die Finanzierungsschritte des Trios könnten anderen Gründern einen Weg zeigen.

Plista sieht sich als Pionier im Bereich der Online-Werbung, das Unternehmen bringt Werbetreibende und Webseitenbetreiber zusammen. Dafür haben die Berliner eine spezielle Technologie entwickelt. Wie funktioniert die? Es werden zunächst die „Fußabdrücke“ aufgespürt, die jeder User im Internet hinterlässt. Der Internetnutzer bleibt aber anonym. Plista-Chef Dominik Matyka: „So lassen sich die vorhandenen Besucherströme und die Inhalte auf Webseiten optimieren.“ Im Klartext: Plista sortiert Content und Werbung so, dass der Klassik-Liebhaber zwar Mozart-CDs und Eintrittskarten zu den Wagner-Festspielen angeboten bekommt und der Vielreisende exklusive Koffer und Cluburlaub, aber auch weitere Inhalte, die sein Interesse wecken. „Wir liefern viele Tausend Empfehlungen pro Sekunde aus“, sagt Matyka. Hinzu kommen Formate, die Werbetreibende kreativ nutzen können und Publishern neue Monetarisierungsansätze bieten. Und das nicht nur online, sondern auch im mobilen Internet: Plista Mobile-Ads werden in redaktionellen Inhalten auf Smartphones und Tablets platziert.

Die Jungunternehmer aus der Hauptstadt sprachen schon vor der Gründung ihrer Company mit Business Angels, das sind meist erfahrene Unternehmer, die Geld und Rat geben. Das geschah nicht nur, um Kapital zu bekommen, sondern um Kontakte zu knüpfen, erinnert sich Andreas Richter. Ein „Engel“, Christophe Maire, einst selbst Gründer eines Startups und erfahrener Investor, gab den Drei neben Tipps auch gleich einen sechsstelligen Geldbetrag. Im Gegenzug bekam er Anteile an dem Startup. Das ist typisch: Los geht es mit Erspartem, mit Geld von Familie und Freunden. Dann kommen andere Finanzquellen hinzu, hier eben von Business Angels. Parallel gab es Geld von der Draper Investment Company. William (Bill) Draper war einer der ersten Venture-Kapitalisten Amerikas, die auch das Internet-Bildtelefonie-Projekt Skype begleitet hatten. „Ihr Einstieg war der Ritterschlag“, sagt Matyka. Denn wenn ein namhafter ausländischer Investor Geld in ein junges deutsches Unternehmen steckt, schauen auch deutsche Kapitalgeber genauer hin. Mit dem High-Tech-Gründerfonds und

DuMont Ventures reihten sich Mitte 2009 die nächsten Wagnisfinanzierer bei den Berliner Newcomern ein, in der Finanzierungsrunde 2010, die allein 2,5 Millionen Euro in die Firmenkassen spülte, kamen die Crédit Agricole Private Equity und der NWZ-Verlag hinzu.

Insgesamt ist Plista von seinen Anteilseignern mit gut vier Millionen Euro ausgestattet worden. Matyka: „Davon haben wir aber erst die Hälfte ausgegeben, weil wir längst profitabel sind und einen sehr ordentlichen Cashflow haben.“ Crédit Agricole Private Equity ist Leadinvestor, vertritt die Interessen aller VC-Gesellschaften an Bord, die Business Angels haben ebenfalls einen Sprecher. Matyka: „Das macht mir den Umgang mit allen Geldgebern leichter.“

Am besten hilft Kapital in Verbindung mit Erfahrung und Kontakten: „Smart Money“

Wichtig ist nach Überzeugung des promovierten Plista-Geschäftsführers, dass Investoren mehr einbringen als Kapital. Er will seine Finanziers beispielsweise als Sparringspartner bei der Expansion ins Ausland nutzen. In der Szene wird Geld in Verbindung mit Erfahrung und Kontakten „Smart Money“ genannt. Das Gegenteil ist „Dumb Money“ – nur Geld. „Das ist aber nicht immer förderlich, denn für ein junges Unternehmen ist ein funktionierendes Netzwerk ein Schlüssel zum Erfolg“, sagt Fabian Heilmann. Er und sein Bruder Ferry hatten ihr Online-Coupon-Unternehmen DailyDeal 2011 für 114 Millionen Euro an Google verkauft und etwa anderthalb Jahre später zurückgekauft. Schon vorher wurden sie selbst mit der Firma Heilmann Ventures zu Investoren. Fokussiert sind die Brüder auf die Frühphasenfinanzierung (Seed und Early Stage Capital), bei der es um Summen bis zu 250 000 Euro geht. Vor allem im E-Commerce-Bereich können sie ihre eigenen Erfahrungen einbringen.

„Unternehmen, die wir unterstützen, können unser persönliches Netzwerk nutzen, aber auch Synergien, die sich aus der Zusammenarbeit mit anderen Firmen unseres Portfolios und mit unserer E-Business-Agentur Heilmann & Co ergeben“, sagt der Chef. „Wir helfen den von uns unterstützten Unternehmen, die richtigen strategischen und operativen Entscheidungen zu treffen, schnell zu wachsen, ins Ausland zu expandieren und für spätere Finanzierungsunden die richtigen Investoren zu finden.“ **JÜRGEN HOFFMANN**

Finanzieren im Mittelstand
Verantwortlich: Werner Schmidt
Redaktion: Marianne Körber, Katharina Wetzel
Anzeigen: Jürgen Maukner