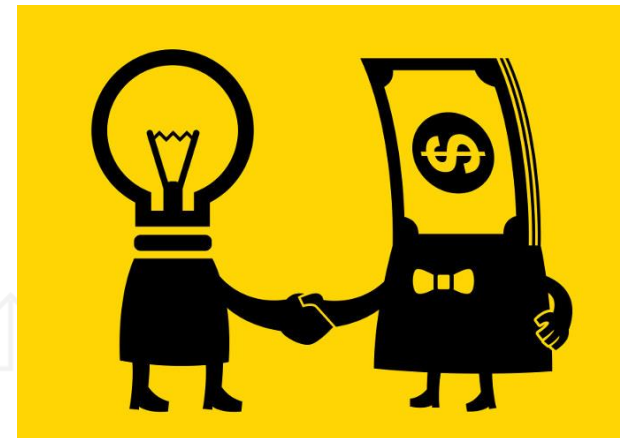


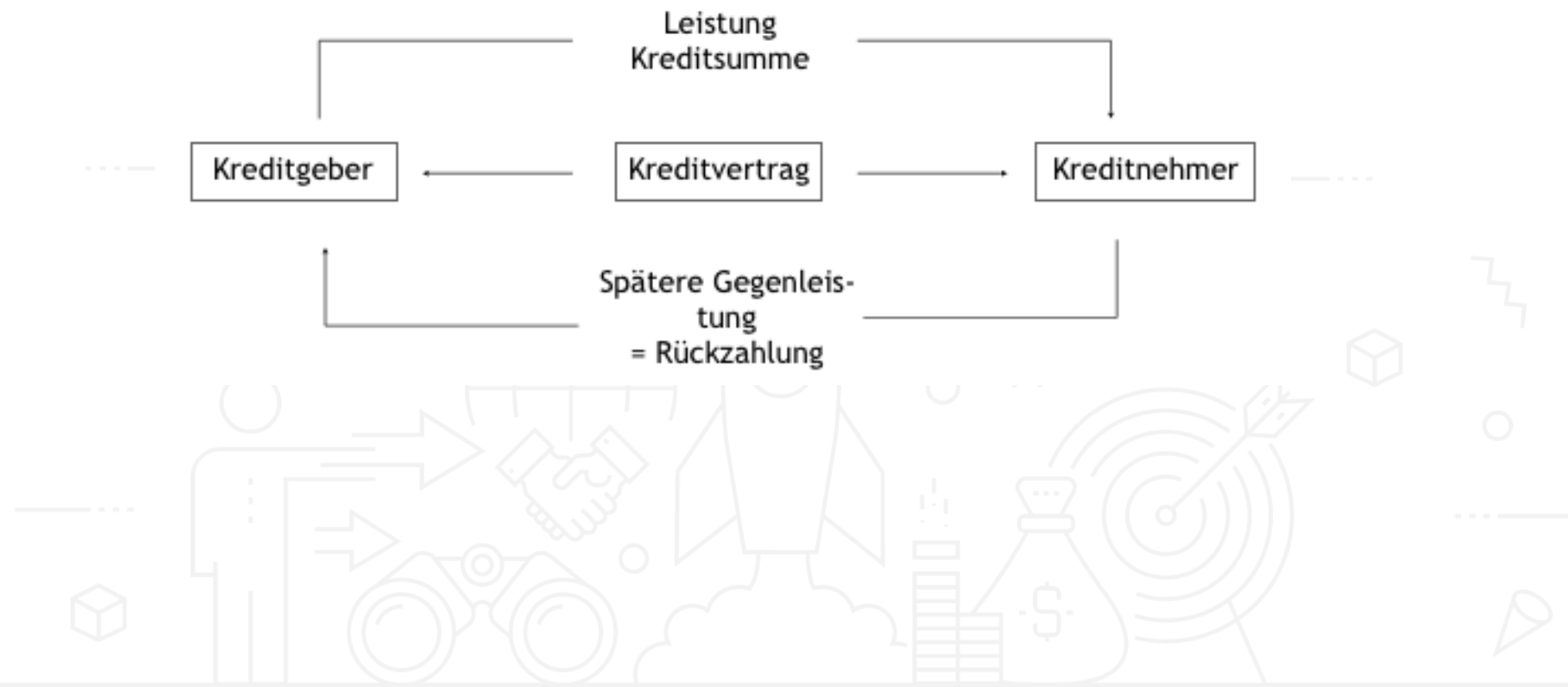
STARTUP

# Wie finanziere ich mein Start-Up?

- ▶ Kreditfinanzierung
- ▶ Bootstrapping
- ▶ FFF – Family, Friends and Fools
- ▶ Business Angels
- ▶ Venture Capital und Strategische Investoren
- ▶ Förderstellen und Fonds
- ▶ Crowdfunding & Crowdfunding



# a.) Kreditfinanzierung



# a.) Kreditfinanzierung

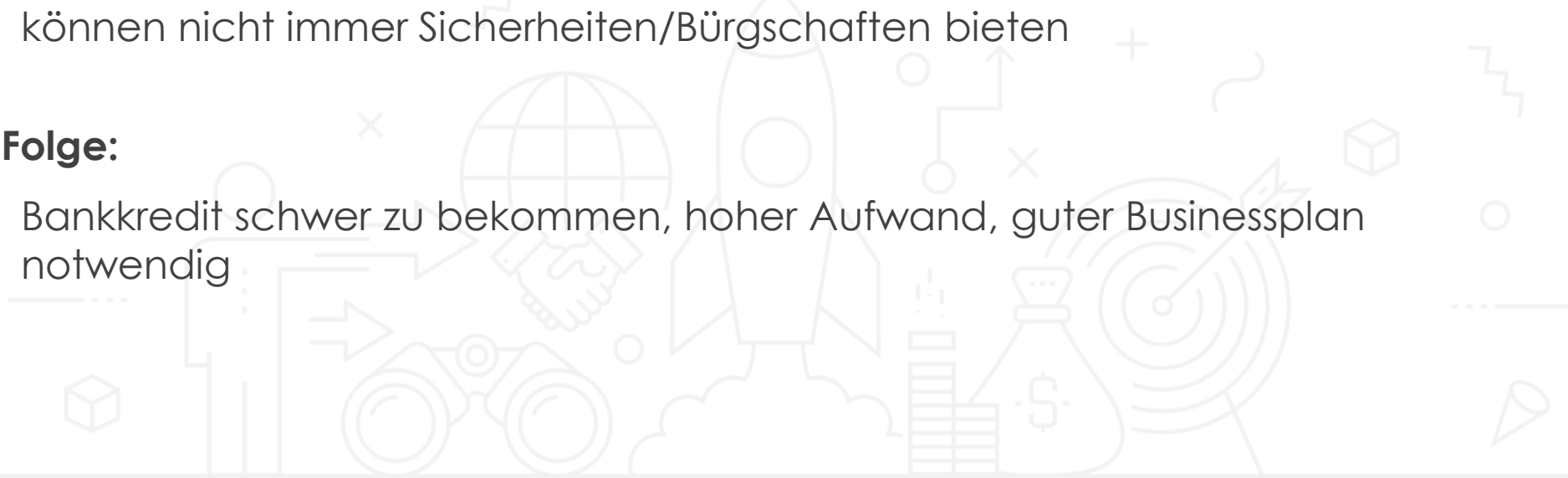
## ▶ **Problem:**

Banken wollen geringes Risiko, frühzeitiges Erreichen der Gewinnschwelle, Sicherheiten und Bürgschaften

Start Ups sind aber risikoreich, erreichen nicht sofort Gewinnschwelle und können nicht immer Sicherheiten/Bürgschaften bieten

## ▶ **Folge:**

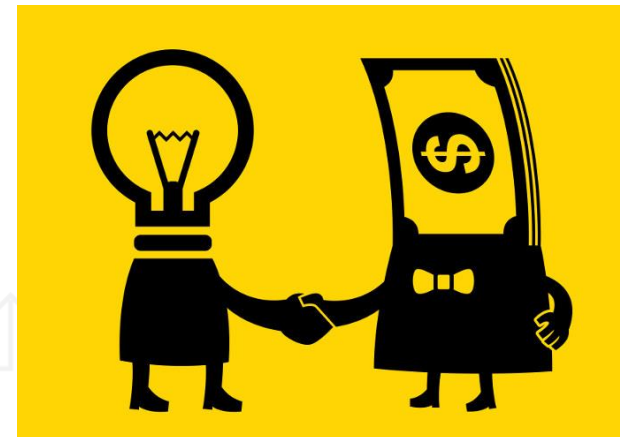
Bankkredit schwer zu bekommen, hoher Aufwand, guter Businessplan notwendig



# Wie finanziere ich mein Start-Up?

## ▶ ~~Kreditfinanzierung~~

- ▶ Bootstrapping
- ▶ FFF
- ▶ Business Angels
- ▶ Venture Capital und Strategische Investoren
- ▶ Förderstellen und Fonds
- ▶ Crowdfunding & Crowdfunding



## b.) Bootstrapping

**Woher kommt das Geld?**

von dir selbst – und nur von dir selbst



## b.) Bootstrapping

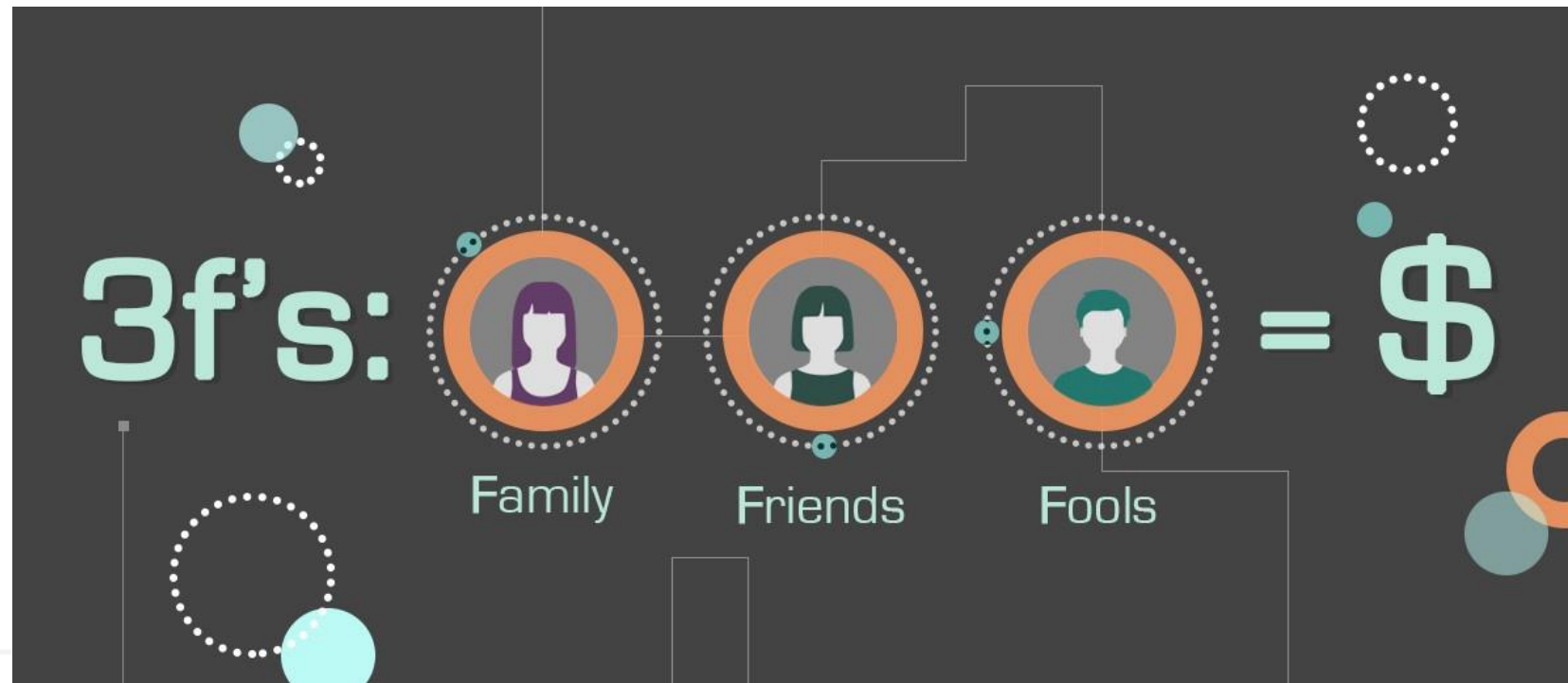
► **Vorteile:**

finanzielle Unabhängigkeit  
lernen von sparsamen und effektiven Wirtschaften  
kosteneffizient  
hinterlässt mächtigen Eindruck bei InvestorInnen

► **Nachteile:**

knappe Ressourcen (Zeit und Kapital)  
nicht für Skyrocket-Projekte konzipiert  
hoher Leistungsdruck  
Fehlentscheidungen können fatal sein

# c.) FFF – Family, Friends and Fools





## c.) FFF – Family, Friends and Fools

► **Vorteile:**

Bekannte unterstützen nicht nur ideell sondern auch finanziell  
größere Summen ohne fremden Kapitalgeber  
geringe bis keine Zinsen  
schnelles Geld

► **Nachteile:**

Verluste oder komplexe Eigentumsverhältnisse zerstören die Beziehung  
fehlende Investorenerfahrung



## d.) Business Angels

- ❖ i2 Business Angels Austria
- ❖ Business Angel Institutes
- ❖ AAIA – Austrian Angel Investors Association
- ❖ Startup300
- ❖ österreichische Plattform des Angel Investment Network
- ❖ Pioneers Festival
- ❖ Fifteen Seconds Festival
- ❖ IdeenTriebwerk Graz



## d.) Business Angels

► **Vorteile:**

schließt frühe Finanzierungslücken  
bringt zusätzlich Know-How und Netzwerke ein  
keine Rückzahlung des Beteiligungskapitals  
Mitsprache und Kontrollrechte hauptsächlich beim Gründer

► **Nachteile:**

möglicherweise unpassender Investor  
schwer zu erreichen: Netzwerke!  
Frage nach der Leistung des Business Angels  
kann zusätzliches Konfliktpotential schaffen

## e.) Venture Capital und strategische Investoren

### **Idee:.**

Ein Venture Capital-Geber beteiligt sich direkt an Ihrem Unternehmen.

Ziel ist die Veräußerung der Anteile am Unternehmen innerhalb von vier bis maximal acht Jahre.

### **Beispiele:**

SpeedInvest, Pioneers Ventures, Techinvest, Styria Digital Holding, Celian Ventures, kubator, Kapa Ventures oder Alps Ventures, i5invest, Venionaire, eQventure, 3TS Capital



## e.) Venture Capital und strategische Investoren

### ► Vorteile:

umfangreiche Unterstützung bei Netzwerk, Infrastruktur und Management  
investiert große Summe (100.000 bis mehrere Millionen Euro)  
Rückzahlungen an Geldgeber entfällt  
Planungssicherheit

### ► Nachteile:

großer Wachstumsdruck  
einige VC-Geber spekulieren nur auf ertragsreichen Exit  
Abgabe von Mitsprache- und Kontrollrechten  
zeitliche befristete Betreuungsphase

# f.) Förderstellen und Fonds

## Förderungen für junge Start-Ups

### Beispiele:

Austria Wirtschaftsservice – AWS,  
Forschungsförderungsgesellschaft FFG,  
Steirische Wirtschaftsförderung SFG,  
Förderprogramme Start!Klar, Ideen!Reich  
und Weiter!Bilden, Förderpilot.at



## f.) Förderstellen und Fonds

► **Vorteile:**

oft nicht rückzahlbare Zuschüsse – Geld ohne Drawback  
unterschiedliche Fördermodelle  
keine Abhängigkeit von Investoren oder Kennzahlen  
eignet sich besonders zum Einstieg

► **Nachteile:**

komplizierte Antragstellung  
lange Wartezeiten  
nicht nur langfristige Finanzierung gedacht

# g.) Crowdfunding & Crowdinvesting





## g.) Crowdfunding & Crowdinvesting

„Viele Menschen - "die Crowd" - beteiligen sich mit kleinen Beträgen an großen Ideen“

**Beispiele:**

CONDA, GreenRocket, Kickstarter, Indiegogo, Startnext.



# g.) Crowdfunding & Crowdinvesting

▶ **Crowdinvesting:**

Die Investoren werden zu Anteilhabern des Startups und profitieren von Gewinnen der Startups

▶ **Crowdfunding:**

Keine Anteile an einem Startup, sondern nur eine symbolische Gegenleistung, wie z.B. eine CD.



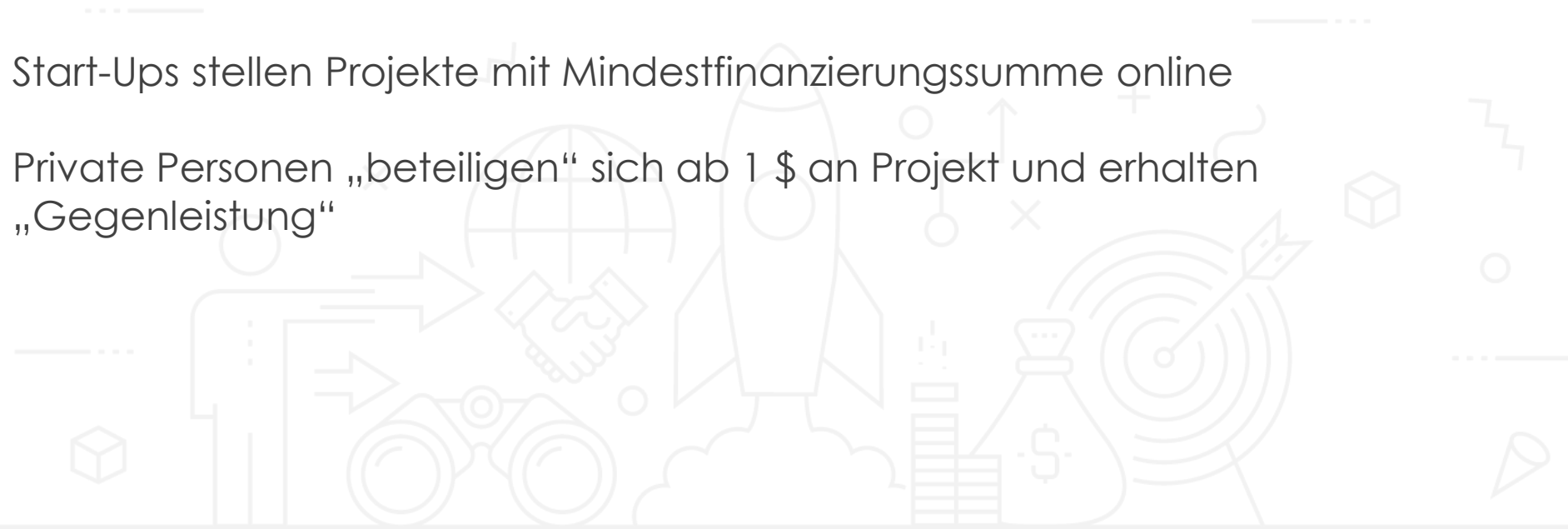
# g.) Crowdfunding & Crowdfunding

## ► Kickstarter

Unternehmen mit Sitz in New York gilt als Vorreiter und erfolgreichster Anbieter von Crowdfunding

Start-Ups stellen Projekte mit Mindestfinanzierungssumme online

Private Personen „beteiligen“ sich ab 1 \$ an Projekt und erhalten „Gegenleistung“



# g.) Crowdfunding & Crowdinvesting

## ► Kickstarter – Beispiel



**Zielsumme:** 10.000 \$

**Erreichte Summe:** 8,7 Millionen \$

**Unterstützer:** 219.382

**Gegenleistung:**

Basic Deck 20\$

Erweitertes Deck 35 €

handsigniertes Deck 100 \$

# g.) Crowdfunding & Crowdinvesting

## ► Kickstarter – Fortführung:



**Zielsumme:** 2 Millionen \$

**Erreichte Summe:** 193,8 Millionen \$

**Unterstützer:** 2,1 Millionen

**Gegenleistung:**

Starter Pack 42 \$

Stretch Goals

# Aufgabe

- ▶ Finde drei Crowdfunding-Projekte z.B. über Kickstarter und stelle diese vor
- ▶ Professionelle Präsentation (Mimik, Gestik, Sprechtempo, Kreativität, etc.)
- ▶ Die Präsentation muss beinhalten:
  - ▶ Die Unternehmensidee im Detail
  - ▶ Mindestfinanzierungssumme, Erreichte Summe, Backer-Stufen
  - ▶ Analyse des Crowdfunding-Prozesses und der Ergebnisse (Erfolge, Misserfolge, Gründe)

