



## EXIST-WORKSHOP - THE STARTUP JOURNEY FROM INNOVATIVE IDEAS TO GOING GLOBAL

Session 6: Funding instruments for startups (state, federal, eu)

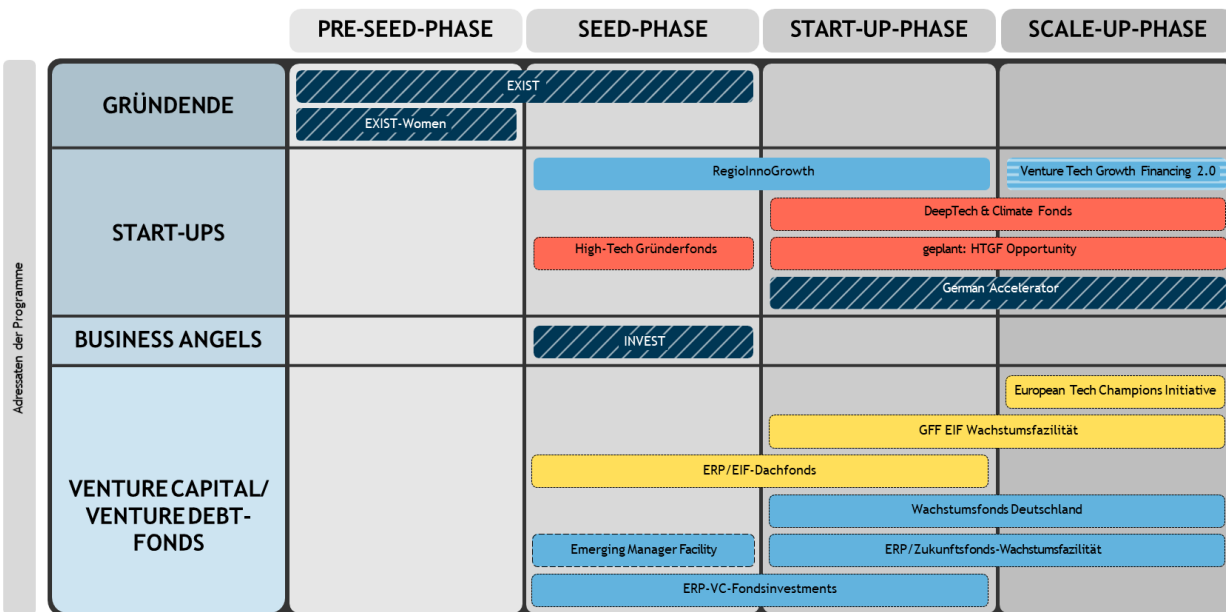
## ZIELSTELLUNG DER SESSION

- Strukturbetrachtung der Start-up-Finanzierung auf regionaler, nationaler und EU-Ebene
  - Welche Finanzierungsformen gibt es?
  - Welche Vor- und Nachteile haben sie?
  - Welche Finanzierungen gibt es für welche Phase der Start-up-Journey?
    - Pre-Seed
    - Seed
    - Start-up
    - Scale-up

## PROGRAMME ZUR START-UP-FINANZIERUNG

staatlich

- Umsetzung durch Europäische Investitionsfonds
- Umsetzung durch KfW / KfW Capital
- Umsetzung durch Bundesunternehmen
- Umsetzung durch Projekträger (PTJ, BAFA, u. a.)
- Zuschuss-/Beratungsprogramm
- Fremdkapital-Finanzierungsprogramm
- Eigenkapital-Finanzierungsprogramm gemeinsam mit Privaten „Pari passu“

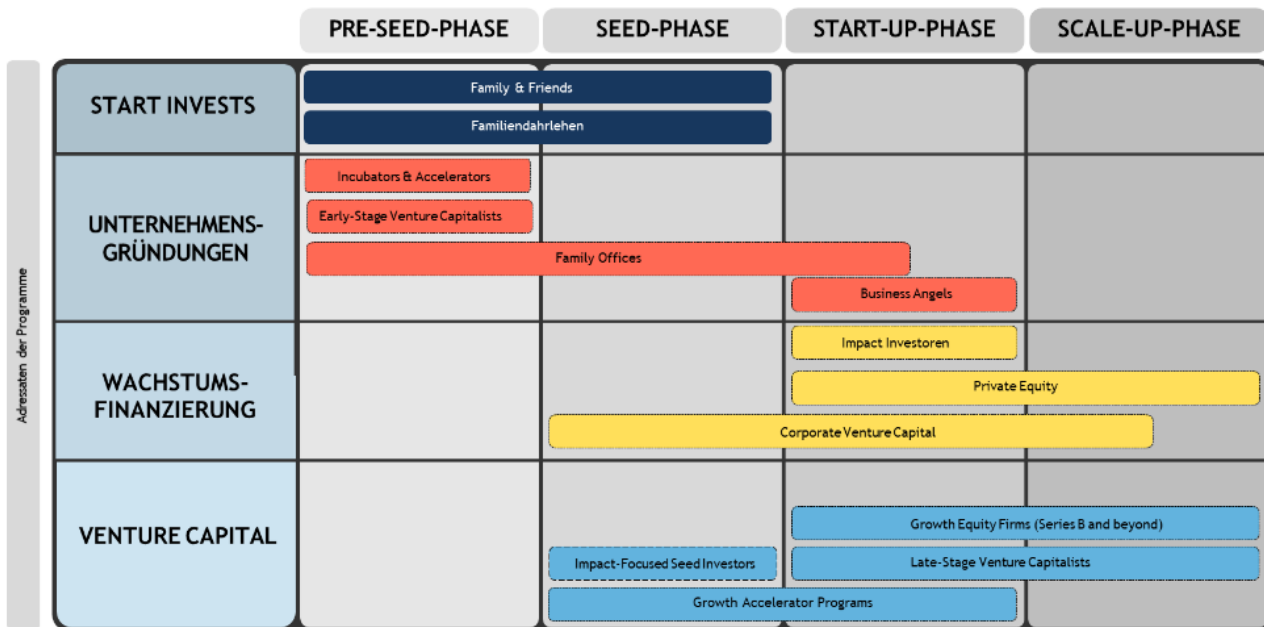


Einen Gesamtüberblick über bestehende Fördermöglichkeiten aller staatlichen Akteure bietet die Förderdatenbank (<https://foerderdatenbank.de>) des Bundes und der Länder.

## PROGRAMME ZUR START-UP-FINANZIERUNG

privat

- Kleinstinvestitionen
- Unternehmensnahe Gründungen
- Wachstumsfinanzierung
- Venture Capital



## FORMAT DER SESSION

- Pro-Aktion-Café
  - Moderierte Gruppenarbeit
  - Grundlage: Aktives Zuhören, Respekt und Offenheit mit dem Ziel der Kooperation
  - Ideal: Herausforderungen werden gepitcht und bearbeitet
  - Heute: Tische nach Startup-Phasen aufgeteilt
- Moderation
  - Table Captains moderieren den Tische und diskutieren die für die Gruppe wichtigste Frage
  - Teilnehmende produzieren gemeinsam Ergebnisse und **konkrete Handlungsaufträge**
- Tischwechsel
  - Jeder Teilnehmende wechselt im Rhythmus von 15 Min. von Tisch zu Tisch,
  - am Ende sind alle Phasen einer Start-up Journey durchlaufen
  - Table Captains schaffen Anschluss zwischen Gruppen nach den Tischwechseln

## FORMAT DER SESSION

- Sammlung von Ergebnissen am Tisch
  - Flipcharts
  - Moderationskarten
  - Tischvorlage
- Finalisierung & nächste Schritte
  - Table Captains und Moderierende fassen Ergebnisse zusammen
  - Zusätzlich Handouts, Links und Tips
  - Dokumentation auf Webserver zum Download als Knowledge-base
  - Link wird zu Abschluss des Workshops bekannt gegeben

## IMPULSGEBER/ TABLE CAPTAINS

### Tisch 1: Pre-Seed

Jörg Froharth

Geschäftsführer, Science Park Kassel GmbH

<https://sciencepark-kassel.de/>

### Tisch 2: Seed

David Werhahn

Start-up Coach, Gateway TH Köln

[https://www.th-koeln.de/forschung/fit-for-invest\\_79652.php](https://www.th-koeln.de/forschung/fit-for-invest_79652.php)

### Tisch 3: Start-up

Dr. Jan Henrik Ziegeldorf

CTO, aedifion GmbH

<https://www.aedifion.com/>

### Tisch 4: Scale-up

René Grzeszick

CTO, MotionMiners

<https://www.motionminers.com/>

### Moderation:

Stefan Kausch/ Christian Mieß

Projekträger Jülich

<https://www.ptj.de/projektfoerderung/exist>

## ERGEBNISDOKUMENTATION



## TISCH 1: PRE-SEED – JÖRG FROHARTH (KASSEL)



## TISCH 1: PRE-SEED – JÖRG FROHARTH (KASSEL)

- Was ist Pre-Seed?
  - Vor Realisierung erster Prototyp
  - Anwendungsorientierte Forschung / Umsetzung eines Demonstrators
  - Vorgelagerter Prozess vor EXIST (Kickstart Inkubator)
  - Gründungsabsicht ist vorhanden, Gründungsentscheidung steht noch aus
  - formale Gründung hat noch nicht stattgefunden
  - Finanzierung über Eigenmittel
  - Produktentwicklung noch nicht abgeschlossen
  - Team ist vorhanden, aber noch nicht vollständig
  - 12 Monate oder weniger

## TISCH 1: PRE-SEED – JÖRG FROHARTH (KASSEL)

- Welche Programme gibt es?
  - Berliner Start-up Stipendium
  - Hessen Ideen Stipendium
  - Pitch- und Ideenwettbewerbe
  - EXIST-Women
  - Qualifizierungsprogramme
  - EIC-Accelerator (EU-Programm)

## TISCH 1: PRE-SEED – JÖRG FROHARTH (KASSEL)

- Wie sieht das perfekte Pre-Seed-Programm aus?
  - Offenheit/ individuellen Startpunkt zulassen
  - Integrierte Begleitung durch Validierungsteams (Qualifizierung + Mindset)
  - Testen: Geschwindigkeit der Entwicklung (Zeitdruck kann helfen!)
  - Möglichkeit der Finanzierung von Teammitgliedern mit halber Stelle an Hochschule
  - Fokus auf Teamentwicklung
  - Ausreichend Sachmittel für Prototyp
  - Förderprogramm für ungenutzte Patente/ Patentanmeldungen für Teams die bereit sind Ideen zu kommerzialisieren

## TISCH 1: PRE-SEED – JÖRG FROHARTH (KASSEL)

- Wie kann ein Pre-Seed-Programm ausgestaltet werden?
  - Offene Frage: Weniger große oder viele kleine Programme?
  - Anschlussmöglichkeiten (zeitlich, inhaltlich, finanziell)
  - Infrastruktur mitdenken (z.B. Arbeitsplätze an Hochschulen)
  - Vernetztes Programm, niederschwelliges Angebot
  - Modulcharakter mit Zeitlimit, Kurze Prozesse, schnelle Anwendung
  - Der Erfolg der EXIST-Programme hat den Qualitätsstandard erhöht, wodurch diese nun eher die Seed-Phase adressieren, als die Pre-Seed-Phase
- **Handlungsauftrag an alle Anwesenden: Entwicklung eines Pre-Seed Programms.**

## TISCH 2: SEED – DAVID WERHAN (KÖLN)



## TISCH 2: SEED – DAVID WERHAN (KÖLN)

- Definition: Seed-Phase
  - Gründung hat stattgefunden
  - Nah am Produkt Market fit + Geschäftsmodell entwickelt
  - Produktvalidierung
  - TRL für Seed?
  - Selbstdarstellung
  - Team hat sich gefunden und ist stabil



## TISCH 2: SEED – DAVID WERHAN (KÖLN)

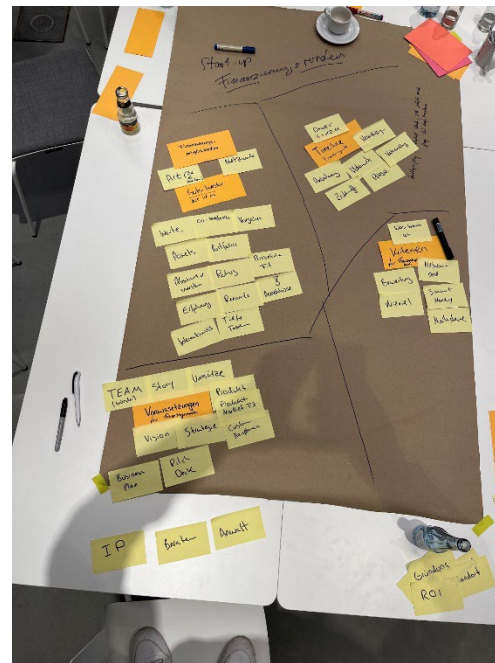
- Finanzen für die Seed-Phase:
  - HTGF
  - Family Office
  - Business Angels
  - Mentoring / Coaching / Networking
  - Branchenevents
  - Kooperation mit Unternehmen/ Industrie
  - Crowdfunding



## TISCH 2: SEED – DAVID WERHAN (KÖLN)

- Wenn Hilfe gesucht wird, an wen wendet man sich?
  - Landesbanken sind gute Partner
  - IP: Mit wem? Uni? Spin-Off-Start-Up?
  - Strategie zur IP-Übertragung/ -Umsetzung/ -Qualität
  - Übersicht über Förderlandschaft
- **Handlungsauftrag an alle Anwesenden: Dashboard zur besseren Übersicht über Fördermöglichkeiten bauen.**

## TISCH 3: START-UP - DR. JAN HENRIK ZIEGELDORF (KÖLN)



## TISCH 3: START-UP - DR. JAN HENRIK ZIEGELDORF (KÖLN)

- > Was sind die Voraussetzungen für Finanzierungsrunden, Prio 1:
  - > In dieser Reihenfolge: Team, Story, Produkt, Vision, Strategie, Business Plan, Pitch Deck, Customer Acceptance
- > Was sind die Voraussetzungen für Finanzierungsrunden, Prio 2:
  - > IP, Berater, Anwälte

## TISCH 3: START-UP - DR. JAN HENRIK ZIEGELDORF (KÖLN)

- Finanzierungsmöglichkeiten: Was sind Kriterien für einen guten Investor?
  - Art der Investoren
    - Kriterien: Werte, Assets, Absichten, Erfahrung, Ruhe, Vorgaben, tiefe Taschen?
  - Netzwerk
    - Kriterien: Co-Investoren, Renomé, Internationalität, Portfolio
- Erfahrung bei Verhandlung und im Auftreten sind die Schlüssel
  - „Der erste Kontakt zu Investoren sollte nicht der Kontakt sein, den man für sein Unternehmen sucht.“
- Persönlicher fit zwischen Investor und Unternehmen ist essenziell

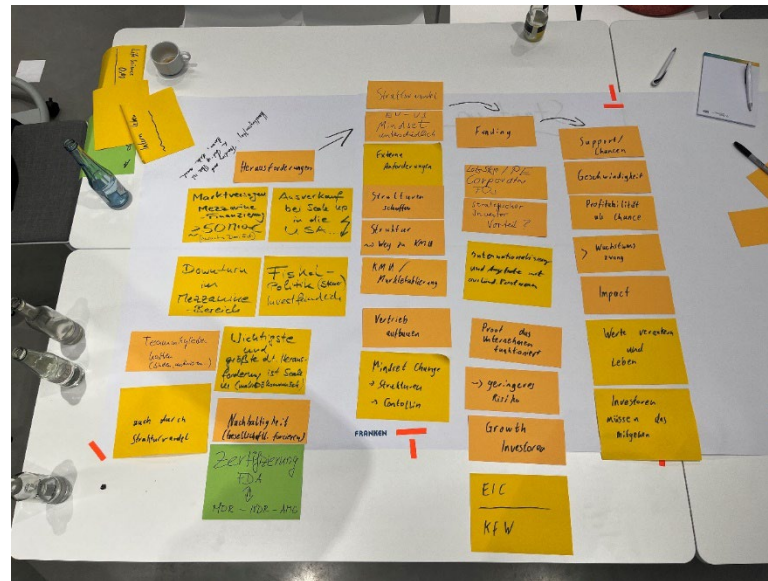
## TISCH 3: START-UP - DR. JAN HENRIK ZIEGELDORF (KÖLN)

- Was sind die Kriterien für Finanzierungsrunden
  - Was brauche ich?
  - Bewertung der Nebenbedingen
  - Wieviel Smart Money steht zur Verfügung?
  - Welche Meilensteine habe ich?

## TISCH 3: START-UP - DR. JAN HENRIK ZIEGELDORF (KÖLN)

- Wie sieht die Timeline für Finanzierungsrunden aus? Was sind die wichtigsten Faktoren?
  - Dauer: 6-12 Monate
  - Veranstaltungen besuchen
  - Verhandlungen lernen
  - Pflege von Netzwerken
  - Anbahnung von Kontakten
  - Planung in die Zukunft
- **Handlungsauftrag an Gründende in der Start-up-Phase: Klarheit schaffen, „sich ehrlich machen“, genug Zeit einplanen**

## TISCH 4: SCALE-UP - RENÉ GRZESZICK (DORTMUND)



## TISCH 4: SCALE-UP - RENÉ GRZESZICK (DORTMUND)

- > Definition Scale-up-Phase:
  - > Ab Series A und später
  - > Unternehmen gegründet und am Markt platziert
  - > Internationalisierung wird geplant
  - > Wachstum und Strukturwandel des Unternehmens



## TISCH 4: SCALE-UP - RENÉ GRZESZICK (DORTMUND)

- Herausforderungen in der Scale-up-Phase:
  - Marktversagen bei Mezzanine-Finanzierung >50 Mio. €
  - Ausverkauf bei Scale-up in die USA
  - Downturn im Mezzanine-Bereich
  - Fiskalpolitik: Investitionsfeindlich
  - Teammitglieder halten
  - Nachhaltigkeit forcieren
  - Zertifizierung FDA <-> MDR – NDR - AMG

## TISCH 4: SCALE-UP - RENÉ GRZESZICK (DORTMUND)

- Was sind die größten Herausforderungen, die man im **Strukturwandel** eines Unternehmens im Scale-up begegnen muss?
  - EU und US Mindest sind unterschiedlich
  - Weg zur KMU/ Marktetablierung
  - Vertrieb auf-/ ausbauen
  - Mindest-Change

## TISCH 4: SCALE-UP - RENÉ GRZESZICK (DORTMUND)

- Was sind die größten Herausforderungen, die man im **Funding** eines Unternehmens im Scale-up begegnen muss?
  - Last Stage / PE, Corporate FOs; Strategischer Investor = Vorteil?
  - Internationalisierung und Angebote mit ausländischen Partnern
  - Proof, dass das Unternehmen funktioniert
  - Growth Investor suchen
  - EIC und KfW sind gute Quellen

## TISCH 4: SCALE-UP - RENÉ GRZESZICK (DORTMUND)

- Herausforderungen begegnen: Support & Chancen
  - Geschwindigkeit (time-to-market): große Chance
  - Profitabilität als Chance
  - Wachstumszwang als Herausforderung
  - Werte verankern als Lösung
  - Investoren müssen mitgehen als Chance
- **Handlungsauftrag an alle Anwesenden: Funding-Möglichkeiten nach der Start-up-Phase ausbauen**

## LINKS & TIPS

## FUNDING INSTRUMENTS – FÖRDERDATENBANK (BSP.)

- > Öffentliche Geldgeberinnen
- > Durchsuchbar nach Phasen:
  - > Pre-seed
  - > Seed
  - > Start-up
  - > Scale-up
- > [www.förderdatenbank.de](http://www.förderdatenbank.de)

## FUNDING INSTRUMENTS - PRE-SEED

### > Öffentliche Geldgeber:

- > EXIST-Gründerstipendium - <https://www.exist.de/>
- > Businessplan-Wettbewerbe, z.B. start2grow, startklar NRW, etc. -  
<https://www.start2grow.de/>; <https://www.ostwestfalenlippe.de/projekte/startklar-businessplanwettbewerb/startklar-businessplanwettbewerb-2023-24/>

## FUNDING INSTRUMENTS - PRE-SEED

### > Private Geldgeber:

- > Business Angels, z.B. German Business Angels Network, BayStartUP, etc. - <https://www.business-angels.de/> ; <https://baystartup.de/>
- > Seed-Acceleratoren, z.B. Startup Wise Guys, Techstars, Y Combinator, etc. - <https://www.startupwiseguys.com/>; <https://www.techstars.com/>; <https://www.ycombinator.com/>



## FUNDING INSTRUMENTS - SEED

### > Öffentliche Geldgeber:

- > High-Tech Gründerfonds - <https://www.high-tech-gruenderfonds.de/>
- > KfW-Startgeld -  
<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Artikel/Mittelstand/gruendungsfinanzierung-erp-gruenderkredit.html>
- > ERP-Startfonds -  
<https://www.foerderdatenbank.de/FDB/Content/DE/Foerderprogramm/Bund/BMWi/erp-zukunftsfonds-wachstumsfaz.html>

## FUNDING INSTRUMENTS - SEED

### > Private Geldgeber:

- > Seed-Investoren, z.B. Earlybird, Point Nine Capital, Project A, etc. -  
<https://www.earlybird.com/>; <https://www.pointninecap.com/>; <https://www.project-a.com/>
- > Venture Capital Fonds, z.B. Vito Ventures, Speedinvest, Coparion, etc. -  
<https://vitoventures.com/>; <https://www.speedinvest.com/>; <https://coparion.com/>

## FUNDING INSTRUMENTS – START-UP

### > Öffentliche Geldgeber:

- > INVEST - Zuschuss für Wagniskapital -  
[https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung\\_Finanzierung/Invest/invest\\_node.html](https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Invest/invest_node.html)
- > KfW-Unternehmerkredit - [https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Erweitern-und-Festigen/F%C3%B6rderprodukte/KfW-Unternehmerkredit-\(037-047\)/](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Erweitern-und-Festigen/F%C3%B6rderprodukte/KfW-Unternehmerkredit-(037-047)/)
- > Bürgschaften und Beteiligungskapital der Länder -  
<https://www.foerderdatenbank.de/FDB/Content/DE/Foerderprogramm/Bund/BMWi/buergschaften-laender-bund.html/>

## FUNDING INSTRUMENTS – START-UP

- > **Private Geldgeber:**
  - > Venture Capital Fonds, z.B. Holtzbrinck Ventures, e.ventures, HV Holtzbrinck Ventures, etc.  
<https://www.hvventures.com/>; <https://www.hvcapital.com/>
  - > Corporate Venture Capital (CVC), z.B. Siemens Venture Capital, BMW i Ventures, etc. -  
<https://www.bmwiventures.com/>

## FUNDING INSTRUMENTS – SCALE-UP

### > Öffentliche Geldgeber:

- > ERP -Digitalisierungs- und Innovationskredit -

[https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Innovation/F%C3%B6rderprodukte/ERP-Digitalisierungs-und-Innovationskredit-\(380-390-391\)/](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Innovation/F%C3%B6rderprodukte/ERP-Digitalisierungs-und-Innovationskredit-(380-390-391)/)

## FUNDING INSTRUMENTS – SCALE-UP

### > Private Geldgeber:

- > Private Equity Fonds - z.B. Permira, Cinven, KKR, etc. - <https://www.permira.com/>; <https://www.cinven.com/>; <https://www.kkr.com/>
- > Growth Equity Fonds – z.B. Sequoia Capital, Andreessen Horowitz, TPG Growth <https://www.sequoiacap.com/>, <https://a16z.com/portfolio/>, <https://www.tpg.com/>
- > Family Offices und Vermögensverwaltungen - z.B. LGT, Partners Group, etc. - <https://www.lgt.com/>; <https://www.partnersgroup.com/>
- > Strategische Investoren - z.B. Google, Amazon, Facebook, etc.

## 12 FRAGEN AN GRÜNDENDE

- Bevor potenzielle Gründerinnen und Gründer passende Förderprogramme für ihr Start-up-Unternehmen suchen, sollten sie sich folgende Fragen stellen:
  - 1. In welcher **Phase** befindet sich mein Start-up? (Z.B. Idee, Konzept, Prototyp, Marktreife)
  - 2. Welche **Art von Förderung** benötigt mein Start-up am dringendsten? (Z.B. Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften, Beteiligungskapital)
  - 3. Für welchen **Zweck** soll die Förderung genutzt werden? (Z.B. Forschung und Entwicklung, Personalausbau, Marketing, IT-Infrastruktur)
  - 4. Welche **Branche** ist mein Start-up tätig? Gibt es branchenspezifische Förderprogramme?
  - 5. Welches **Fördergebiet** umfasst mein Start-up? Ist es auf einen bestimmten Standort oder eine Region beschränkt?
  - 6. Welche **Voraussetzungen** muss mein Start-up erfüllen, um an der Förderung teilnehmen zu können? (Z.B. Gründungsdatum, Rechtsform, Anzahl der Mitarbeiter, Umsatz)

## 12 FRAGEN AN GRÜNDENDE

- Bevor potenzielle Gründerinnen und Gründer passende Förderprogramme für ihr Start-up-Unternehmen suchen, sollten sie sich folgende Fragen stellen:
  - 7. Gibt es **thematische oder zeitliche Einschränkungen** für die Förderung?
  - 8. Welche **Unterlagen** und Informationen werden für die Beantragung der Förderung benötigt?
  - 9. Welche **Fristen** müssen für die Beantragung und Umsetzung eingehalten werden?
  - 10. Welche **Unterstützungsmöglichkeiten** gibt es bei der Beantragung und Umsetzung der Förderung? (Z.B. Beratung, Schulung, Netzwerk, Coaching)
  - 11. Sind mein Team und ich bereit, die Anforderungen und Bedingungen der Förderprogramme zu erfüllen, wie z.B. **regelmäßige Berichte**, Prüfungen und Begleitveranstaltungen?
  - 12. Welche Risiken und Herausforderungen könnten bei der Beantragung und Umsetzung der Förderung auftreten, und wie kann ich sie minimieren oder bewältigen?



## DIE WICHTIGSTEN UNTERLAGEN

- Die häufigsten Anforderungen an Unterlagen und Informationen für die Beantragung von Förderungen für Start-ups sind:
  - **Businessplan:** Ein detaillierter Businessplan, der das Geschäftsmodell, die Wertschöpfungskette, die Marktpositionierung, die Finanzplanung und die Risikoanalyse des Start-ups beschreibt.
  - **Finanzinformationen:** Aktuelle und präzise Finanzdaten, wie z.B. Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Liquiditätsplanungen und Budgets.
  - **Rechtsform** und Gründungsunterlagen: Informationen zur Rechtsform des Start-ups, einschließlich Gründungsurkunden, Handelsregistrauszüge und Gesellschafterverträge.
  - **Personal- und Qualifikationsnachweise:** Informationen zu den Gründern und Mitarbeitern, wie z.B. Lebensläufe, Qualifikationsnachweise und Arbeitsverträge.

## DIE WICHTIGSTEN UNTERLAGEN

- Die häufigsten Anforderungen an Unterlagen...
  - **Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibung:** Eine detaillierte Beschreibung des Produkts oder der Dienstleistung, einschließlich Funktionsweise, Alleinstellungsmerkmale, Patente und Schutzrechte.
  - **Marktanalyse und Wettbewerbsvergleich:** Eine sorgfältige Analyse des Marktes, der Zielgruppe und der Wettbewerber, einschließlich Marktgröße, Wachstumsaussichten, Preisstruktur und Wettbewerbsvorteile.
  - **Risiko- und Chancenanalyse:** Eine realistische Einschätzung der Risiken und Chancen des Start-ups, einschließlich Marktrisiken, technischen Risiken, regulatorischen Risiken und Finanzrisiken.

## DIE WICHTIGSTEN UNTERLAGEN

- Die häufigsten Anforderungen an Unterlagen...
  - **Nachhaltigkeits- und Umweltaspekte:** Informationen zu den Umweltauswirkungen des Start-ups, einschließlich Ressourceneffizienz, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz.
  - **Projekt- und Zeitplan:** Ein detaillierter Projekt- und Zeitplan, der die wichtigsten Meilensteine, Termine und Verantwortlichkeiten des Förderprojekts beschreibt.
  - **Genehmigungen und Zulassungen:** Informationen zu behördlichen Genehmigungen, Zulassungen oder Zertifizierungen, die für das Start-up oder das Förderprojekt relevant sind.



Bildnachweis Titelfolie:

3D-Montage: Projekträger Jülich, Forschungszentrum Jülich GmbH

Motive v.l.n.r.: IvanMikhaylov/iStock/thinkstock, palau83/iStock/thinkstock, PN\_Photo/iStock/thinkstock