

Themenreihe EU-Förderung konkret

Sommer 2017

# Finanzierungsalternativen für kleine und mittlere Unternehmen in Europa



# Editorial

Existenzgründer und Start-ups, aber auch viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen beim Aufbau oder der Erweiterung ihrer Unternehmen oft vor der Herausforderung, dass sie aufgrund mangelnder Sicherheiten keine herkömmliche Bankenfinanzierung erhalten. In vielen Ländern Europas haben sich deshalb inzwischen alternative Finanzierungsformen entwickelt, die gerade Gründern den Start ins eigene Unternehmen oder KMU das Firmenwachstum dennoch ermöglichen. Zahlreiche Länder haben staatliche oder regionale Programme entwickelt, um Finanzierungsalternativen zu fördern und auf diesem Weg Unternehmertum und wirtschaftliche Entwicklung voranzubringen.

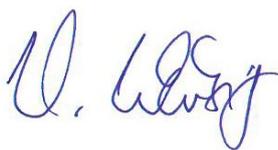
Unsere diesjährige Sommerausgabe von „EU-Förderung konkret“ stellt Ihnen verschiedene Finanzierungsalternativen für Gründer und KMU in Europa vor und lässt elf Unternehmer aus sieben Ländern über ihre Erfahrungen mit diesen Finanzierungsinstrumenten berichten.

Lernen Sie zum Beispiel Dr. Thomas Frame vom britischen Medizintechnikunternehmen Fourth State Medicine und Katrin Reuter von der Bonner trackle GmbH kennen und erfahren Sie, wie die beiden öffentliche Programme genutzt haben, um Investoren zu gewinnen. Oder lesen Sie über die irischen Craft Beer Brauer O'Neill und den schwedischen Fensterbauer Kronfönster, die verschiedene Formen des Crowdfunding zur Unternehmensfinanzierung einsetzten. Auch Investoren der beiden Firmen kommen zu Wort und sprechen über die Kriterien für ihr Engagement in Unternehmen.

Es erwarten Sie viele interessante Geschichten und nützliche Informationen zu Finanzierungsalternativen in Europa.

Die vorliegende Ausgabe entstand mit Unterstützung unserer Kollegen des Enterprise Europe Network in den einzelnen Ländern, die für uns den Kontakt zu den Unternehmen und den Finanzierungsanbietern herstellten und diese zum Teil auch selbst interviewten. Bei ihnen und den Unternehmern, die uns Einblick in ihre Unternehmensfinanzierung gewährten, möchten wir uns herzlich bedanken.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und Anregungen für die Gestaltung der eigenen Unternehmensfinanzierung.



Verena Würsig

NRW.BANK

Partner im Enterprise Europe Network der Europäischen Kommission

# Inhaltsverzeichnis

04	<b>Belgien</b> Das WinWinLening-Programm	
05	<b>Deutschland</b> Crowdfunding in Deutschland	Wir bewegen SH Schotterweg, Findus Microcrowd
08	Finanzierungsmix	e-bility GmbH
10	NRW/EU.Mikrodarlehen	Ballettschule Paquita
12	NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft	trackle GmbH
14	Mitarbeiterkapitalbeteiligung	Heitkamp & Hülscher GmbH & Co. KG
17	<b>Europa</b> Europäisches Investitionsvorhabenportal	Venus & Mercury Telecom
19	<b>Irland</b> Linked Finance	O Brother Brewing Michael Kane (Curious Wines)
22	<b>Norwegen</b> Angel Challenge	Outtt
24	<b>Österreich</b> Crowdfunding-Förderung der Stadt Graz	Das Gramm
26	<b>Schweden</b> Crowdinvesting mit Pepins.com	Kronfönster AB
29	<b>Vereinigtes Königreich</b> Seed Enterprise Investment Scheme Enterprise Investment Scheme	Fourth State Medicine Ltd.
33	Beratung und Unterstützung durch NRW.Europa; Glossar	

## Das WinWinLening-Programm - Steuervorteile als Anreiz für Investitionen

In der belgischen Region Flandern gibt es seit 2006 das Programm „WinWinLening“ (WWL). Es hat zum Ziel, Gründer mit privaten Kapitalgebern zusammenzubringen. Mit der Einführung des Programms reagierte die flämische Behörde ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV) auf die Probleme von Gründern beim Zugang zu klassischer Banken- und Risikokapitalfinanzierung.

Das Programm sieht vor, dass Privatpersonen, die einem Gründer einen Kredit gewähren, vom Staat Steuervergünstigungen erhalten. Der Programmstart verlief sehr erfolgreich, so dass sukzessive der Finanzierungsrahmen des Programms vergrößert und im Jahr 2011 der Empfängerkreis von ursprünglich nur Gründern auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ausgeweitet wurde. Vom privaten Engagement für die Wirtschaft profitieren heute sowohl Gründer und Unternehmen als auch private Investoren – ein Sachverhalt, der sich im Programmnamen WinWinLening widerspiegelt.

Der Kredit, den Privatpersonen im Rahmen des WinWinLening gewähren, kann maximal 50.000 Euro betragen. Die am Programm teilnehmenden Unternehmen dürfen sich insgesamt bis zu 200.000 Euro leihen. Voraussetzung für die Teilnahme am Programm ist, dass Darlehensgeber und -empfänger in Flandern gemeldet sind. Die Vergabe von Krediten an Ehepartner, den Arbeitgeber oder an Unternehmen, an denen der Darlehensgeber bereits eine Beteiligung hält, ist ausgeschlossen.

Das WWL-Darlehen wird als nachrangiges Darlehen mit einer festen Laufzeit von acht Jahren vergeben. In diesem Zeitraum erhält der Geldgeber nicht nur Zinsen (zum Beispiel für 2017: ein bis zwei Prozent), sondern die flämische Regierung gewährt ihm ebenso eine Reduzierung seiner Einkommenssteuer um 2,5 Prozent des noch offenen Kreditbetrags. Je nach vereinbarten Rückzahlungsmodalitäten kann der private Investor bis zu 10.000 Euro an Einkommenssteuer über einen Zeitraum von acht Jahren sparen. Die Unternehmen ihrerseits profitieren vom gewonnenen Zugang zu Finanzierung, niedrigen Zinsen auf ein langfristiges

Darlehen und der Möglichkeit, individuelle Rückzahlungsmodalitäten mit ihren Kreditgebern zu vereinbaren.

Wie alle Anleger tragen die privaten Darlehensgeber ein gewisses Ausfallrisiko, sollte die finanzierte Unternehmung scheitern. Um den eventuellen Verlust der Anleger zu mindern, gewährt der flämische Gesetzgeber im Fall des Scheiterns einen einmaligen Steuernachlass in Höhe von 30 Prozent des noch offenen Kreditbetrags.

Die Antragstellung für das WinWinLening-Programm erfolgt online auf der Internetseite von PMV. Das von Darlehensnehmer und -geber unterzeichnete Antragsformular sowie eine Übersicht mit den vereinbarten Rückzahlungsmodalitäten sind innerhalb von drei Monaten bei PMV einzureichen. Nach spätestens zehn Arbeitstagen erhält der private Darlehensgeber eine Bestätigung über die Teilnahme am WinWinLening-Programm, die bei den Steuerbehörden vorgelegt werden muss. Das von ihm gewährte Darlehen muss mit Beginn der im Antragsformular angegebenen Laufzeit auf dem Konto des Unternehmens sein.

Das WinWin-Lening Programm hat eine hohe Akzeptanz in Flandern. Seit Beginn des Programms im Jahr 2006 wurden bei PMV fast 10.000 Kreditfälle mit einem Gesamtvolumen von 226 Millionen Euro registriert (Stand 31.12.2016). Alex de Ridder von PMV führt das stetig wachsende Interesse am Programm auf dessen aktive Bewerbung über Flyer, soziale Medien, Anzeigen, Artikel in Zeitschriften und im Internet zurück. Darüber hinaus unterstützt PMV die Antragsteller mit einem Helpdesk. Die Region Flandern möchte auch in Zukunft das WWL-Programm anbieten und hat in Kooperation mit zwei Crowdfunding-Plattformen eine weitere Möglichkeit geschaffen, Darlehensgeber und -nehmer zusammenzubringen. Aufgrund der Erfahrungen in Flandern haben inzwischen die Region Brüssel sowie die Wallonie ein ähnliches Steueranreizprogramm eingeführt.



➤ <http://www.pmvz.eu/winwinlening>

## Crowdfunding in Deutschland - Optionen mit Unterstützung öffentlicher Förderinstitute

Crowdfunding als alternative Finanzierungsmöglichkeit rückt gerade bei Gründern oder Trägern von kulturellen und sozialen Projekten zunehmend in den Fokus. Doch was genau ist Crowdfunding?

Crowdfunding bedeutet ganz allgemein, dass eine Crowd, die interessierte Allgemeinheit, Geld für Vorhaben oder Projekte zur Verfügung stellt, die auf speziellen Internet-Portalen beworben werden. Der Plattform-Betreiber definiert die jeweilige Crowdfunding-Form und die Spielregeln.

Man unterscheidet generell vier Formen von Crowdfunding, die sich durch die Art der Gegenleistung für die Geldgeber unterscheiden. Reward-based Crowdfunding bedeutet zu Deutsch „Belohnungs-basiertes“ Crowdfunding. Hierbei erhält die Crowd eine meist materielle, nicht-finanzielle Gegenleistung - eine Dienstleistung oder ein Dankeschön - für ihre Unterstützung. Beim Donation-based Crowdfunding spendet die Crowd und

erhält somit keine gegenständliche Gegenleistung. Daneben gibt es Finanzdienstleistungen. Beim Lending-based Crowdfunding, auch als Crowdlending bezeichnet, gewähren die Geldgeber dem Gründer oder Unternehmen ein Darlehen mit Zinsaufschlag. Durch Equity-based Crowdfunding, in Deutschland auch Crowdinvesting genannt, erwerben die Geldgeber Anteile am (Gründungs-)Unternehmen. In Deutschland wird dies in der Regel mit qualifizierten oder partiarischen Nachrangdarlehen abgebildet. Es handelt sich hierbei also nicht um Eigenkapital in herkömmlichen Sinne. Diese „Anteile“ muss das Unternehmen nach einer bestimmten Zeit mit im Vorfeld festgelegten Zinsen und einem Renditeaufschlag den Geldgebern zurückzahlen.

Insbesondere Gründer oder Projektstarter haben einen eher geringen Kapitalbedarf, der oftmals nicht über den klassischen Bankenweg zu finanzieren ist. Hier kann Crowdfunding eine interessante Finanzierungsalternative sein.

### Beispiel 1:

#### „Wir bewegen SH“ - Spenden-Crowdfunding für regionale gemeinnützige Projekte



**WIR BEWEGEN.SH** 

Die IB.SH-Spendenplattform für Schleswig-Holstein

Die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) nutzt die Idee des Spenden-Crowdfunding mit der von ihr im Auftrag des Landes betriebenen regionalen Webseite „Wir bewegen.SH“. Auf dieser Plattform bringt die IB.SH Initiatoren vor allem von kleineren, regionalen gemeinnützigen Projekten mit

potenziellen Spendern zusammen. Bürgerinnen und Bürger – die „Crowd“ – können über „Wir bewegen.SH“ die dort vorgestellten Ideen und Projekte mit Spenden unterstützen. Die Plattform ist somit ein aus Bürgersicht geeignetes Instrument, um sich bei lokalen Projekten im eigenen Lebensumfeld zu engagieren und somit stärker zu identifizieren. Daneben nutzt die Förderbank des Landes Schleswig-Holstein das Portal auch für eigene Spendenaktivitäten: Die Mittel aus der Weihnachtsspende der IB.SH werden an Vorhaben geleitet, die auf der Plattform „Wir bewegen.SH“ eingestellt sind. Die Mitarbeitervertretung der IB.SH wählt die Kampagnen, die Spendenempfänger werden, aus.

Die Idee hat weitere Anhänger gefunden. Inzwischen vergeben auch die regionalen Sparkassen ihre Spendengelder über die Plattform der Förderbank.

## Beispiel 2:

### Schotterweg - Crowdfunding in Bremen

Die regionale Plattform „Schotterweg - Crowdfunding in Bremen“ bietet Projekten aus dem Land Bremen und dem nahen Bremer Umland eine Möglichkeit, Unterstützung und Geld für ihre innovativen Ideen zu sammeln. Betrieben wird der „Schotterweg“ von der BAB - der Förderbank für Bremen und Bremerhaven sowie der Wirtschaftsförderung Bremen GmbH (WFB) in Kooperation mit Startnext, der größten deutschsprachigen Crowdfunding-Plattform.

Auf dem „Schotterweg“ sind folgende Crowdfunding-Modelle möglich: Reward-based Crowdfunding und Donation-based Crowdfunding. Vor allem das Reward-based Crowdfunding hat neben dem

### „Findus – Die gute Stube für Esskultur“ in Bremerhaven

Eine Erfolgsgeschichte der regionalen Plattform „Schotterweg“ ist „Findus – Die gute Stube für Esskultur“ in Bremerhaven. Ihre Gründer Fiona Steller und Christian Brinker berichten sehr gern von ihren Crowdfunding-Erfahrungen.

Findus ist ein Raum, in dem man in Wohnzimmer-Atmosphäre handgemachtes Bäckerhandwerk genießen kann. Daneben gibt es kulturelle Angebote wie beispielsweise Konzerte, Ausstellungen und vieles mehr.

Die beiden Gründer wurden über Facebook auf andere Crowdfunding-Kampagnen aufmerksam und waren Feuer und Flamme für diese Möglichkeit, Geld für ihre Gründungsidee einzuwerben. Die Crowdfunding-Kampagne über „Schotterweg“ ermöglichte es ihnen, ihren Traum von Anfang an gemeinsam mit vielen interessierten Bürgern zu realisieren, Bürger, die nun ihre Gäste und Kunden sind.

Zur Vorbereitung haben die beiden Gründer ähnliche Kampagnen im Internet gesichtet. Ihre Crowdfunding-Kampagne haben sie unter anderem mit einem Projektvideo auf „Schotterweg“ gestartet. Dies erwies sich als erfolgreiche Werbung.

**BAB** Die Förderbank ■  
für Bremen und Bremerhaven  
*Wir finanzieren Zukunft*

**WFB** Wirtschaftsförderung  
Bremen GmbH ✓  
*Wir schaffen Perspektiven*

finanziellen Benefit durch die Unterstützung der Crowd viele Vorteile. So können Projektstarter und Start-ups ihre Idee am Markt testen, die Zielgruppe analysieren, bereits einen Kundenstamm und ein Netzwerk aufbauen, Reputation gewinnen sowie Crowdfunding als Marketing-Instrument für sich und ihre Idee nutzen.

Des Weiteren bieten die Betreiber für alle Interessierten kostenlose begleitende Informationsveranstaltungen und Workshops sowie persönliche Beratungsgespräche an.



88 Menschen waren von der Idee und dem Konzept begeistert und spendeten insgesamt 6.780 Euro.

Steller und Brinker resümieren: „Wir sind überzeugt, dass unsere realistische Zielsetzung und unser authentisches Auftreten zu diesem tollen Erfolg geführt haben. Die Menschen haben uns mehr Geld zur Verfügung gestellt als wir geplant hatten.“

Foto: Christian Brinker und Fiona Steller (mit ihrem Sohn Adam) haben mit dem Kulturcafé Findus ihren Traum verwirklicht. Möglich machte dies auch die Kooperation mit der Werkstatt 212 und deren Leiter Robert Worden (rechts).

**Beispiel 3:****Mikrocrowd - Finanzierungsmix aus Baden-Württemberg**

Staatsbank für Baden-Württemberg

Seit dem 11. April 2017 bietet die L-Bank, die Landesförderbank Baden-Württembergs, einen besonderen Finanzierungsmix für Gründer und Kleinstunternehmen an. Der Mix, genannt MikroCrowd, kombiniert Crowdfunding (als Art Crowd-basierte Eigenkapitalfinanzierung und gleichzeitiger Marktverprobung) über eine Startnext-Partnerpage mit einem hauseigenen Darlehen bis maximal 10.000 Euro. Sowohl das reine Crowdfunding als auch die alleinige Beantragung eines Mikrodarlehens sind ebenfalls bei/über die L-Bank als Finanzierungsalternativen in diesem Programm möglich.

Die L-Bank begleitet die Kampagnen- und Finanzierungsphase durch die obligatorische Einbindung von qualifizierten Beratern aus dem ifex-Netzwerk des Landes. Verläuft die Erstberatung positiv, wird das Projekt des Gründers auf der Crowdfunding-Seite eingestellt. Dabei benennt jedes eingestellte Projekt ein zu erreichendes Fundingziel, in der Regel 50 Prozent des Finanzierungsbedarfs, sowie eine Mindestzahl an Unterstützern. Wird das Fundingziel sowie die Mindestanzahl an „Investoren“

erreicht, ist also der Markttest erfolgreich verlaufen, gewährt die L-Bank dem Gründer in der Mikro-Crowd-Kombinationsvariante einen nachträglichen Aufwandszuschuss für die Aufbereitung der Crowdfunding-Kampagne in Höhe von maximal 500 Euro.

Die „Investoren“ erwerben im Rahmen des Mikro-Crowd-Crowdfunding das Recht auf eine Gegenleistung vom Unternehmen. Die Gegenleistung kann darin bestehen, dass sie das neu entwickelte Produkt ohne oder gegen einen geringen Preis erhalten. Die „Investoren“ werden dadurch gleichzeitig Pilot- beziehungsweise Erstkunden für das Unternehmen.

Der Gründer oder der Unternehmer gewinnt oder erhöht mit dem Geld der „Investoren“ sein Eigenkapital. Das ist die Voraussetzung dafür, um in der Kombinationsvariante die restliche Finanzierung des Projekts durch ein Mikrodarlehen der L-Bank in Höhe von maximal 10.000 Euro mit einer Laufzeit von drei Jahren erhalten zu können.



- <https://www.wir-bewegen.sh/>
- <https://www.startnext.com/pages/schotterweg#projects>
- <https://www.l-bank.de/mikrocrowd>

## Finanzierungsmix

### e-bility GmbH -

### Mit technischen Innovationen und Finanzierungsmix zum erfolgreichen Unternehmen



Unter dem Namen „Kumpen electric“ designen, entwickeln und verkaufen die drei Brüder Daniel, Patrik und Phillip Tykesson (Foto oben) seit 2010 Elektroroller. Ihre dafür gegründete e-bility GmbH nutzt seit der Gründung verschiedene Finanzierungsformen, um weiter zu wachsen und Ideen für neue Produkte umsetzen zu können.

In der Gründungsphase finanzierten die drei Brüder ihr junges Unternehmen klassisch mit Darlehen ihrer lokalen Bank sowie mit ERP-Gründerkrediten der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Diese Förderdarlehen ermöglichen es Gründern ohne Eigenkapital eine Finanzierung zu erhalten und können mit Unterstützung der Europäischen Union zu besonderen Konditionen angeboten werden. Über ein Gründercoaching blieben die Gründer der e-bility GmbH weiterhin in Kontakt mit der KfW und waren so erfolgreich, dass sie 2015 den KfW-Award GründerChampion für Rheinland-Pfalz erhielten.

Durch Vermittlung ihrer lokalen Hausbank kamen die Gründer in Kontakt mit der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB). Diese unterstützt seit 2013 das Geschäftsmodell mit dem Kum-

pan Elektroroller mit einer offenen und einer stillen Beteiligung an der e-bility GmbH. Zeitgleich konnten auch zwei Business Angels für ein Engagement gewonnen werden.

Während der Preisverleihung für den KfW-Award GründerChampion ergab sich für die e-bility GmbH eine neue Möglichkeit zur weiteren Finanzierung ihres Wachstums. Die Unternehmer wurden von Companisto, einer Plattform für Crowdfunding, angesprochen und gefragt, ob sie sich eine Kampagne für ein über Crowdfunding vergebendes partiarisches Nachrangdarlehen vorstellen könnten. Die drei Brüder hatten schon zu früheren Zeitpunkten über eine Finanzierung mit Crowdfunding nachgedacht, aber diese Idee zwischenzeitlich wieder verworfen. Dank veränderter rechtlicher Rahmenbedingungen schien 2016 der richtige Zeitpunkt gekommen zu sein. So fiel der Entschluss, über die Crowdfunding-Plattform Companisto eine Crowdfunding-Kampagne durchzuführen.

Ein wichtiger Grund für die Kampagne war, so erinnert sich Mitgründer und heutiger Chief Financial Officer (CFO) der e-bility GmbH Daniel Tykesson, einen Marketingpush und eine Steigerung der Bekanntheit für ihr Produkt zu erreichen. Mit Hilfe der Kampagne sollten die Investoren aus der Crowd als Fans des Unternehmens und Markenbotschafter gewonnen werden. Diese haben den Elektroroller in den sozialen Medien beworben und sind teilweise selbst zum Käufer eines Kumpans geworden. Andere Ziele waren natürlich die Erweiterung des Finanzierungsmixes und die Möglichkeit weiter zu wachsen. Als konkrete Ziele, die mithilfe des Crowdfunding erreicht werden sollten, nennt Tykesson die Ausweitung des bestehenden Kumpen-Store Konzeptes, der Aufbau eines Online-shops, die Internationalisierung und die weitere Produktentwicklung. Den Finanzierungsbedarf und die Höhe des Finanzierungsziels für die Kampagne legte das Unternehmen selber fest. Der Anbieter der Plattform bot die Möglichkeit, das finanzielle Potenzial der Kampagne einzuschätzen.

Die Vorbereitungszeit der Kampagne betrug insgesamt drei Monate, die Tykesson als sehr arbeitsintensiv in Erinnerung hat. Deshalb ist sein Tipp für andere Unternehmen, die ein Interesse an einer solchen Kampagne haben, sich während der letzten zwei Wochen vor dem Start der Finanzierungskampagne möglichst vollständig auf deren Vorbereitung zu konzentrieren.

Während der Kampagne konnten die Brüder insbesondere in der Anfangsphase ein gesteigertes Interesse an ihrem Unternehmen feststellen. Die Klicks auf der Homepage nahmen deutlich zu und viele externe Anfragen zum Unternehmen und den Produkten erreichten die e-bility GmbH. „Generell“, sagt Tykesson, „ist es schwierig, direkte Auswirkungen der Kampagne auf das eigentliche Geschäft festzustellen. Positiv waren auf jeden Fall die vielseitigen Rückmeldungen und Expertisen der Companisten. Von diesen war einer so nachhaltig von dem Produkt begeistert, dass er nun einen eigenen Kumpan-Store in Wiesbaden eröffnete und ein weiterer sich zusätzlich offen am Unternehmen beteiligte.“

Die Crowdfunding-Kampagne beschreibt Tykesson als eine gute Erfahrung, die man so auch wie-

derholen könnte. Wichtig ist für sie auf jeden Fall, bei den neuen Kontakten achtsam zu bleiben. Durch eine Kampagne und die damit verbundene erhöhte Aufmerksamkeit werden auch Scheininvestoren angelockt, die sich lediglich an einem Unternehmen bereichern wollen.

Ein weiterer Partner im Finanzierungsmix der e-bility GmbH ist seit Sommer 2017 der Schwede Peter Carlsson. Der ehemalige Tesla Manager und Berater von Elon Musk beteiligt sich als Investor an der e-bility GmbH und unterstützt mit seiner Expertise das weitere Wachstum des jungen Unternehmens.

Für die Zukunft haben die Brüder bereits viele neue Ideen. Unter anderem könnte sich Tykesson ein stärkeres Engagement im Scootersharing vorstellen. Außerdem wird mit der geplanten Ri Serie 2018 eine neue Kumpan-Generation auf dem Markt kommen.



➤ <https://www.kumpan-electric.com>

## NRW/EU.Mikrodarlehen - Beratung und Finanzierung für einen guten Start

Die Finanzierung von Gründungen ist durch besondere Merkmale gekennzeichnet: Gründer benötigen häufig Finanzierungen in nur geringer Höhe und verfügen in der Regel über wenige bis keine banküblichen Sicherheiten. Darüber hinaus fehlt ihnen oft Wissen in gründungsrelevanten Themen wie zum Beispiel Steuern oder rechtlichen Fragen. Diese Aspekte wurden maßgeblich bei der Gestaltung des NRW/EU.Mikrodarlehens, das aus Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen (NRW) und des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) finanziert wird, berücksichtigt.

Das NRW/EU.Mikrodarlehen als Förderinstrument der NRW.BANK und des Landes Nordrhein-Westfalen ist deshalb eine Kombination aus einem öffentlichen Förderkredit und einer Beratung. Die individuelle und kostenfreie Beratung der Gründer wird von den regionalen STARTERCENTERN NRW durchgeführt. Sie muss vor Antragstellung in Anspruch genommen werden und umfasst alle Aspekte einer Gründung: von der Prüfung der Geschäftsidee, über die Erstellung eines Businessplans, Möglichkeiten der Förderung und Finanzierung bis hin zu notwendigen Gründungsformalitäten.

Nach positiver Bewertung des Vorhabens durch das STARTERCENTER NRW kann der Kredit bei der NRW.BANK beantragt werden. Er wird als Rattendarlehen direkt an den Gründer ausgezahlt. Wird dem Gründer ein Kredit gewährt, verpflichtet

er sich, eine weitergehende Beratung durch einen erfahrenen Coach in Anspruch zu nehmen. Diese ist auf zwei Jahre angelegt und soll gerade die wichtige Startphase der Selbstständigkeit mit wertvollen Erfahrungswerten unterstützen. Die anfallenden Beratungskosten sind vom Gründer zu tragen.

Mit dem NRW/EU.Mikrodarlehen können Gründer, Kleinstunternehmen oder Freiberufler mit Sitz in NRW alle Ausgaben, die im Zusammenhang mit der Gründung oder Unternehmenserweiterung innerhalb von fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit stehen, finanzieren. Sicherheiten sind nicht erforderlich. Das Darlehen kann 5.000 bis 25.000 Euro betragen und bis zu 100 Prozent des Finanzierungsbedarfs abdecken. Die Rückzahlung des Darlehens erfolgt über eine Laufzeit von maximal sechs Jahren. In den ersten sechs Monaten werden nur die Zinsen bezahlt, danach beträgt die Tilgungsrate für 32 Monate ein, später zwei Prozent pro Monat. Die vorzeitige Rückzahlung des gesamten Darlehens oder in Teilbeträgen ist kostenfrei jederzeit möglich.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass das NRW/EU.Mikrodarlehen von den Unternehmen gut angenommen wird. Über alle Branchen hinweg konnten mit Unterstützung des NRW/EU.Mikrodarlehens etwa 700 Kleinst- und Klein Gründungen seit Ende 2008 finanziert werden.

### STARTERCENTER NRW

In Nordrhein-Westfalen beraten 76 STARTERCENTER NRW Existenzgründer zu Fragen der Unternehmensgründung und -entwicklung. Neben Informationen und individueller Beratung zu Businessplan, Unternehmensfinanzierung und Förderprogrammen bieten die STARTERCENTER NRW vielfältige Schulungsveranstaltungen und Unterstützung bei der Erledigung der Gründungsformalitäten. Die STARTERCENTER NRW sind bei Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern sowie kommunalen Wirtschaftsförderungen angesiedelt.

## Das Unternehmen:

### „Paquita tanzt“ - Finanzierung des Traums von der Selbstständigkeit



Die diplomierte Ballettpädagogin Maria Schubert (Foto oben) arbeitete jahrelang für verschiedene Ballettschulen. „Der Wunsch nach einer eigenen Schule wurde immer größer“, sagt Schubert. „Somit entschied ich mich vor drei Jahren, diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen.“

Im Jahr 2014 gründete Schubert in Köln ihre eigene „Ballettschule Paquita“. Zur Finanzierung ihres

Vorhabens entschied sie sich für das NRW/EU.Mikrodarlehen. „Nach eingängiger Recherche erschien mir die Finanzierung mit einem Mikrokredit als besonders geeignet für die Realisierung meines Vorhabens“, beschreibt Schubert ihre Entscheidung.

Mit ihrer tragfähigen Geschäftsidee konnte sie das zuständige STARTERCENTER NRW für sich gewinnen. „Ich war und bin noch immer von meinem Konzept überzeugt. Dies konnte ich offensichtlich glaubhaft vermitteln und realistische Einschätzungen über wirtschaftliche Erfolge vortragen“, betont Schubert. Mit dem NRW/EU.Mikrodarlehen konnte Schubert den Grundstock für die Gründung ihres kleinen Unternehmens legen. „Ich konnte meine Ballettschule gemäß den Vorstellungen zur Realisierung eines erfolgreichen Unternehmens einrichten. Anschaffungen konnten getätigt werden, die meine Persönlichkeit unterstreichen und somit auch zum Erfolg führen.“

Schubert ist überzeugt, dass ein Unternehmenskonzept realistisch sein und zum Unternehmer passen muss. Gleichzeitig sollte sich der Unternehmer in seinem Fachgebiet auskennen und sich mit diesem identifizieren. Schubert resümiert: „Die Verwirklichung eines Traumes und sein eigener Chef zu sein, sind eine große Motivation und der Mikrokredit ist dabei eine große Hilfe.“



- <http://www.nrwbank.de/mikrodarlehen>
- <http://www.startercenter.nrw.de>
- <http://www.paquita-tanzt.de/>

## NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft - Beteiligungskapital für innovative Start-ups

Mit dem Programm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft fördert die NRW.BANK digitale Start-ups in Nordrhein-Westfalen (NRW) und unterstützt damit die Digitalisierungsstrategie des Landes. Das Programm schafft jungen Unternehmen, die digitale Innovationen entwickeln, bestehende Geschäftsprozesse digitalisieren und damit den Digitalen Wandel begleiten, speziell in der frühen Gründungsphase Zugang zu Kapital.

In der Frühphase erhalten Gründer oft keine klassische Finanzierung über Kreditmittel von Banken und Sparkassen, da das Ausfallrisiko der Unternehmung zu hoch erscheint. Deshalb wird die von Gründern benötigte Finanzierung in dieser Phase häufig durch „family & friends“ oder Business Angels getragen. Für genau diese Finanzierungssituation hat die NRW.BANK mit dem Land das Beteiligungsprogramm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft entwickelt, das im Frühjahr 2016 startete. Durch die Bereitstellung von Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln werden weitere finanzielle Mittel für Start-ups, die im digitalen Kontext agieren, mobilisiert. Start-ups sind in diesem Fall Gründer und junge Unternehmen, deren Handelsregistereintrag nicht länger als 18 Monate zurückliegt. Die Start-ups müssen ihren Sitz in NRW haben.

Die Finanzierung besteht aus drei Teilen. Die angehenden Unternehmer erbringen einen erkennbaren finanziellen Eigenbeitrag. Alternativ wird der Nachweis der ernsthaften Geschäftsabsicht zum Beispiel in Form der bereits erfolgten Unternehmensgründung oder eines bereits entwickelten Prototyps akzeptiert.

Der zweite Teil der Finanzierung erfolgt durch einen erfahrenen und von dem Unternehmen überzeugten „qualifizierten“ Business Angel. „Qualifizierte“ Business Angel können sich am Programm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft beteiligen, wenn sie als Lead Investor beim ERP-Startfonds der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gelistet, Mitglied eines Business Angel Netzwerks oder als Business Angel bei der win NRW.BANK Business Angels Initiative registriert

sind. Sie „qualifizieren“ sich als Business Angels, indem sie selbstständige Unternehmer sind oder ihre unternehmerische oder betriebswirtschaftliche Qualifikation anderweitig glaubhaft nachweisen können. Personen aus dem direkten familiären Umfeld der Gründer können ebenfalls als mögliche Investoren angesehen werden. Das Start-up kann selbständig nach einem „qualifizierten“ Business Angel suchen oder mit einem Business Angel über die win NRW.BANK Business Angels Initiative in Kontakt kommen. Die Höhe und die Konditionen der Finanzierung durch den Business Angel handeln das Start-up und der Business Angel untereinander aus. Ist Einigkeit erzielt, kann das Start-up den Förderantrag für das Beteiligungsprogramm bei der NRW.BANK stellen.

Die NRW.BANK beteiligt sich über NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft mit dem gleichen Betrag und zu gleichen Konditionen (pari passu) wie der Business Angel an der Finanzierung. Der Höchstbetrag der NRW.BANK-Beteiligung ist auf 50.000 Euro je Unternehmen beschränkt. Darüber hinausgehende Finanzierungsbedarfe sind vom Gründer selbst, dem Business Angel und/oder weiteren Investoren zu tragen. Business Angel und NRW.BANK erbringen ihren Finanzierungsanteil im Fall der offenen Beteiligung als Bareinlage in die Kapitalgesellschaft.

Die Gründer können im Rahmen des Programms NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft zwischen zwei Finanzierungsformen wählen: einer offenen Beteiligung (Eigenkapital) oder einem Wandeldarlehen (eigenkapitalähnliche Mittel). In beiden Fällen finanziert die NRW.BANK zu gleichen Konditionen wie der Business Angel. Sicherheiten sind nicht zu stellen.

Die Finanzierung erfolgt aus sogenannten revidierten Mitteln vergangener EU-Förderperioden. Die Rückzahlungen aus der Beteiligung oder dem Wandeldarlehen werden zur Förderung neuer Vorhaben im Rahmen des Programms NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft eingesetzt.

## Das Unternehmen:

### trackle GmbH - Finanzierung eines Temperatursensors für digitale Familienplanung



Die trackle GmbH in Bonn nutzte das Beteiligungsprogramm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft, um die Vorbereitung ihres Markteintritts mit einem Medizinprodukt für Frauen zu finanzieren. Der von der Firma entwickelte Temperatursensor „trackle“ ermöglicht es Frauen, ihre Körperkerntemperatur über Nacht zu messen, die Daten drahtlos zu übertragen und mit Hilfe der Datenauswertung per App ihre fruchtbaren Tage zu ermitteln. „Zugelassene, medizinische Hardware mit einem digitalen Schwerpunkt ist kapitalintensiv“, sagt Katrin Reuter, Gründerin und Geschäftsführerin der trackle GmbH (Foto oben). Bereits in der Frühphase - bei der Entwicklung eines Prototyps, der Prüfung der Machbarkeit und der Marktanalyse - entstehen hohe Kosten. „Wir brauchten in dieser Phase vor allem Geld, um den Prototyp zur Marktreife zu bringen.“

Das Beteiligungsprogramm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft war für Reuter und ihr Team aus zwei Gründen attraktiv: „Einerseits gestattete es eine gute Anschubfinanzierung“, erklärt Reuter. „Andererseits war durch das Modell des Co-Investments die Einbindung von fachlich versierten Business Angels möglich, was gerade im Bereich der Medizinprodukte sehr wichtig ist.“

In die Gespräche mit der NRW.BANK ging trackle mit einem ausgearbeiteten Pitchdeck (einer Präsentation für das Pitching) und einem professionel-

len Businessplan, der die Vorstellung der Gründer hinsichtlich der Finanzierung klar widerspiegelte. „Ich habe die Zusammenarbeit und Betreuung durch die NRW.BANK als sehr konstruktiv und zielführend empfunden - besonders als es darum ging, Partner zu finden und die Beteiligung in eine konkrete Form zu bringen“, sagt Reuter. Außerdem erhielt sie wichtige Hinweise zu ihrer Präsentation und dem Geschäftsmodell sowie nützliche Tipps für das weitere Vorgehen. Darüber hinaus profitierte trackle vom Netzwerk der NRW.BANK. „Durch die Einbindung von Business Angels haben wir Expertise in unserem Marktsegment mit an Bord holen können, was uns inhaltlich sehr weiterbringt“, erklärt Reuter. „Wir konnten eine gute Seed-Runde abschließen und mit dem eingesammelten Kapital die avisierten Schritte realisieren.“

Aus ihrer Erfahrung mit dem Programm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft rät Reuter anderen Gründern, bei Gesprächen mit Venture Capital (VC) Investoren auch psychologische Aspekte zu berücksichtigen. „Es gibt Untersuchungen, die belegen, dass VCs häufiger investieren, wenn sie selbst das Produkt gerne verwenden möchten. In unserem Fall sind die meist männlich besetzten Gremien dann durchaus eine Herausforderung...“

Neben Beteiligungskapital nutzte trackle für die Finanzierung auch Crowdfunding. Aus der im Frühjahr 2017 erfolgreich abgeschlossenen Crowdfunding-Kampagne lernte Reuter, wie wichtig in diesem Zusammenhang ein B2C-Produkt ist, das man gut erklären kann. Daneben spielen für Reuter der richtige Zeitpunkt für eine Kampagne und die Ansprache der Online-Zielcommunity eine entscheidende Rolle.



- <http://www.nrwbank.de/seedcap>
- <https://trackle.de>

## Mitarbeiterkapitalbeteiligung - Fremd- und Eigenkapital von den Beschäftigten

Nach Angaben des Bundesverbands Mitarbeiterbeteiligung der Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft (AGP) bieten gegenwärtig etwa zwei Prozent aller Unternehmen in Deutschland ihren Mitarbeitern eine Kapitalbeteiligung an. Rund 800.000 Beschäftigte nutzen diese in Form von Belegschaftsaktien. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland damit weit hinter Frankreich mit circa 3,3 Millionen und dem Vereinigten Königreich mit circa 2,2 Millionen Belegschaftsaktionären. Die Ursache für die schwache Mitarbeiterkapitalbeteiligung in Deutschland sieht der Verband vor allem darin, dass Investitionen der Mitarbeiter in das eigene Unternehmen steuerlich nur gering berücksichtigt werden. Auch die Anpassung der steuerlichen Rahmenbedingungen durch das im Jahr 2009 verabschiedete Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz hat daran nur wenig geändert.

Mitarbeiterkapitalbeteiligung wird in Deutschland vorrangig als Mittel zur Entwicklung einer kooperativen Unternehmenskultur eingesetzt. Motivationssteigerung, geringere Mitarbeiterfluktuation und verbessertes Kostenbewusstsein sind einige der dabei verfolgten Ziele. Darüber hinaus kann Mitarbeiterkapitalbeteiligung aber auch für kleine und mittlere Unternehmen ein interessantes Instrument sein, um die Ausstattung mit Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln zu verbessern. Es gibt verschiedene Beteiligungsmodelle, die sich hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Kapitalstruktur des Unternehmens und die Beteiligungsrechte der Mitarbeiter erheblich unterscheiden.

Möchte oder kann ein Unternehmen nicht auf Bankkredite zurückgreifen, können zum Beispiel *Mitarbeiterdarlehen* für die Finanzierung von Vorhaben eingesetzt werden. Bei dieser Form der Fremdfinanzierung schließt der Arbeitnehmer mit seinem Unternehmen einen Darlehensvertrag ab. Er verleiht Geld für einen festgelegten Zeitraum und erhält dafür Zinsen oder an vereinbarte Erfolgsfaktoren gekoppelte Zahlungen. Eine Gewinn- oder Verlustbeteiligung erfolgt nicht.

Anders sieht es bei den eigenkapitalähnlichen Beteiligungsformen Genussrechte und Stille Beteiligung aus. Bei *Genussrechten* tritt der Mitarbeiter gegenüber seinem Arbeitgeber als Gläubiger auf und erhält eine jährliche Gewinnbeteiligung als „Genuss“. Werden darüber hinaus variable Verzinsung, Verlustbeteiligung und eine nachrangige Kapitalhaftung vereinbart, erhalten die Genussrechte einen eigenkapitalähnlichen Charakter und führen zur Erhöhung der Eigenmittel des Unternehmens.

Mit *Stillen Beteiligungen* wird der Mitarbeiter zu einem Gesellschafter des Unternehmens. Das Gesellschafterverhältnis besteht nur nach innen (still), nicht nach außen. Die Gewinnbeteiligung erfolgt durch die am wirtschaftlichen Erfolg orientierte Verzinsung der Einlagen. Stille Beteiligungen können betriebswirtschaftlich eigenkapitalähnlichen Charakter haben, wenn sich die stillen Gesellschafter an den Verlusten beteiligen und mit ihrem Kapital nachrangig haften. Die beiden eigenkapitalähnlichen Beteiligungsformen können die Eigenkapitalsituation der Unternehmen verbessern, ohne die unternehmerische Unabhängigkeit der bisherigen Gesellschafter einzuschränken. Deshalb werden sie von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bevorzugt.

GmbH-Beteiligungen und Belegschaftsaktien sind Mitarbeiterkapitalbeteiligungen, die das Eigenkapital des Unternehmens erhöhen und die Mitarbeiter zu gleichberechtigten Gesellschaftern machen. Da *GmbH-Beteiligungen* notariell beurkundet werden müssen und ihre Bewertung aufgrund eines fehlenden öffentlichen Kurswertes problematisch ist, sind sie nur bedingt als Finanzierungsinstrument unter Einbindung der Mitarbeiter geeignet. *Belegschaftsaktien* können nur von Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien ausgegeben werden und sind deshalb im KMU-Bereich nur für kleine Aktiengesellschaften relevant. In Deutschland stellen sie jedoch die häufigste Form der Mitarbeiterbeteiligung dar, da sie vorrangig von Großunternehmen genutzt werden.

## Das Unternehmen:

### H&H Team GmbH & Co. KG - Vom Mitarbeiter zum Mitunternehmer

„Es war unser erfolgreichstes Jahr“, resümiert Erwin Hülscher, Geschäftsführer der Heitkamp & Hülscher GmbH & Co. KG (Foto rechts), mit Blick auf die Gesellschafterversammlung der H&H Team GmbH & Co. KG, die am 19. Mai 2017 stattfand. „Alles hat sich besser entwickelt als wir zu träumen gewagt haben.“ Über den Erfolg von H&H Team freuen sich neben dem Geschäftsführer vor allem auch 61 Beschäftigte von Heitkamp & Hülscher, denn sie sind als Gesellschafter an dem innovativen Mitarbeiterunternehmen beteiligt.

Kurz nach der Jahrtausendwende war Hülscher auf der Suche nach einem Instrument, um seine Mitarbeiter stärker an das Unternehmen zu binden und deren Motivation zu erhöhen. Das in Stadtlohn ansässige Straßen- und Tiefbauunternehmen bot seinen Beschäftigten bereits eine betriebliche Altersversorgung an und beteiligte sie über Prämien am Gewinn. „Prämien sind für ein Unternehmen teuer“, sagt Hülscher. Einerseits kommt von den für Prämien aufgewandten Mitteln nach Abzügen nur etwa 45 Prozent beim Mitarbeiter an. Andererseits ist das Geld weg aus dem Unternehmen und steht nicht mehr für Investitionen zur Verfügung. „Das ist keine Nachhaltigkeit“, schlussfolgert Hülscher.

Da er bei existierenden Modellen der Mitarbeiterbeteiligung nicht fündig wurde, suchte Hülscher in Zusammenarbeit mit der „Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft“ (AGP) in Kassel nach neuen Wegen. Gemeinsam mit den Mitarbeitern wurde in Workshops die Strategie zur Gründung eines Mitarbeiterunternehmens entwickelt. Dieses nahm als „H&H Team GmbH & Co. KG“ am 16. April 2006 seine Geschäftstätigkeit auf.

Unter dem Motto „Vom Mitarbeiter zum Mitunternehmer“ können die Beschäftigten von Heitkamp & Hülscher, die seit mindestens drei Jahren im Unternehmen arbeiten, Anteile an dem Mitarbeiterunternehmen in Höhe von 2.500 Euro erwerben. Je Mitarbeiterbeteiligung übernimmt Heitkamp & Hülscher ebenfalls Anteile in Höhe von 2.500 Euro, so dass das Unternehmen zu jeweils 50 Prozent von den Mitarbeitern und dem Gesellschafter gehalten



wird. Beschäftigten, die nicht über das nötige Geld für den Erwerb eines Anteils verfügen, gewährt das Unternehmen ein zinsloses Darlehen mit einer rückzahlungsfreien Zeit von fünf Jahren.

Bereits im ersten Jahr wurden 32 der 36 berechtigten Mitarbeiter Gesellschafter bei H&H Team. Inzwischen sind alle Mitarbeiter, die die Zugangskriterien erfüllen, Mitunternehmer der Firma. Seit Gründung konnten die Gesellschafter ihre Anteile einmalig auf 5.000 Euro erhöhen. Etwa die Hälfte der Gesellschafter machte von dieser Möglichkeit Gebrauch.

Das Tätigkeitsfeld des Mitarbeiterunternehmens ist eng mit dem des operativen Unternehmens, der Heitkamp & Hülscher GmbH & Co. KG, verbunden: Als Besitzgesellschaft ist H&H Team Eigentümer von Baumaschinen und Werkzeugen. Diese werden über langfristige Verträge an die Betriebsgesellschaft Heitkamp & Hülscher vermietet. Die Straßen- und Tiefbauer arbeiten folglich mit ihren eige-



Das H-Team aus Stadtlohn - Mitarbeiter und Mitunternehmer

nen, an das operative Geschäft vermieteten Geräten. Im Umgang mit dieser Technik bewahrt sich der Spruch, wonach Eigentum verpflichtet. Die Maschinenführer gehen heute sorgsamer mit den Geräten um, die Reparaturkosten sinken. Hülscher bezieht auch die Mitarbeiter in die Anschaffung neuer Maschinen ein. „Ein Maschinist soll nicht auf einer Maschine sitzen, die er ablehnt“, sagt Hülscher.

Mehr Verantwortung und Mitspracherecht sind für Frank Schlamann, Prokurist und Mitunternehmer bei H&H Team, wichtige Ergebnisse der Mitarbeiterbeteiligung. Er ist von dem Konzept überzeugt. Besonders schätzt er die zusätzliche Altersvorsorge, die aus der Hälfte des Gewinnanteils der Gesellschafter finanziert wird. Die andere Hälfte wird direkt ausgeschüttet. Das Geld für die Altersvorsorge wird auf einem Kapitalkonto angelegt und jährlich verzinst. Erst mit Ausscheiden aus dem Unternehmen können die Gesellschafter darauf zugreifen. Dieses „geparkte“ Geld wird für Investi-

onen in neue Technik genutzt. „Unsere Eigenkapitalquote beträgt 60 Prozent“, sagt Hülscher. „Damit haben wir einen guten Stand bei den Banken.“ Davon profitiert auch das Mutterunternehmen.

Die Generierung von Eigenkapital ist ein positiver Nebeneffekt, war für Hülscher jedoch nicht Sinn und Zweck des Mitarbeiterbeteiligungsmodells. Er hat engagierte Mitarbeiter, die zu 100 Prozent hinter dem Unternehmen stehen. Heitkamp & Hülscher ist zu einer „Arbeitgebermarke“ geworden. Die Mitarbeiter bleiben im Unternehmen und bringen ihre Kinder als Fachkräftenachwuchs mit.

Das Erfolgsmodell der Mitarbeiterbeteiligung bei Heitkamp & Hülscher hat zahlreiche Nachahmer gefunden. Jedoch ist es laut Hülscher nur in den Unternehmen anwendbar, die bereits weit in ihrer Unternehmenskultur sind. „Man muss in die Mitarbeiter investieren und sie mitnehmen. Was wir haben, ist die Königsdisziplin.“



- <http://www.agpev.de>
- <http://www.heitkamp-huelscher.de/>

## Europäisches Investitionsvorhabenportal - EU-unterstützte weltweite Suche nach Investoren

Das Europäische Investitionsvorhabenportal (EIPP) ist eine webbasierte Plattform, über die in der Europäischen Union (EU) ansässige Unternehmen und Projektträger ihre Projekte potenziellen Investoren weltweit vorstellen können. Das Portal wurde im Rahmen des Investitionsplans für Europa eingerichtet und wird von der Europäischen Kommission betrieben. Es kann von privaten und öffentlichen Projektträgern genutzt werden, wenn ihre Projekte in einem EU-Mitgliedsland und in einer der 25 Branchen mit besonders hohem wirtschaftlichen Wert realisiert werden. Des Weiteren müssen die Projektkosten eine Millionen Euro übersteigen. Die Zusammenarbeit mit einem Land außerhalb der EU ist möglich, wenn wenigstens ein EU-Land von den Investitionen profitiert.

Für die Nutzung des Portals ist eine Registrierung erforderlich. Darüber hinaus müssen die Projektträger beim Zertifizierungsdienst der EU (EU-Login) ein Nutzerkonto besitzen. Von privaten Projektträ-

gern wird eine Gebühr in Höhe von 250 Euro erhoben. In der aktuellen Einführungsphase beträgt die Gebühr 100 Euro. Wird das Projekt von staatlichen Stellen unterstützt, kann die Gebühr erlassen werden. Für die Antragstellung zur Aufnahme auf die Plattform muss das EIPP-Projektformular in einer der offiziellen EU-Sprachen ausgefüllt werden. Ergänzend sind Dokumente über das Projekt hochzuladen. Die Europäische Kommission sorgt für die englische Übersetzung. Auf Grundlage der eingereichten Unterlagen wird das Projekt hinsichtlich der Zulassungskriterien bewertet und innerhalb von 20 Arbeitstagen durch das EIPP-Team auf der Plattform veröffentlicht. Ein Projekt kann bis zu drei Jahre auf der Plattform bleiben und danach erneut eingereicht werden. Investoren können auf der Plattform nach Projekten recherchieren und mittels eines Online-Formulars mit den Projektträgern in Kontakt treten.

### Beispiel: Investitionsprojekt EIPP-20160182



#### „Wireless Fiber“ für ländliche Gebiete in den Niederlanden

Ziel des Projektes ist es, in einem ersten Schritt ein kabelloses Breitband-Festnetz in den ländlichen Gebieten der Provinz Gelderland aufzubauen. Das Netz basiert auf der TD-LTE Advanced Technologie (Mobilfunkstandard der vierten Generation) mit einer Bandbreite von 3,5 Gigahertz. In einem nächsten Schritt soll das Netz auf die ländlichen Regionen der Nachbarprovinzen Utrecht und Brabant sowie Nordrhein-Westfalen in Deutschland und Belgien ausgeweitet werden. Träger des Projektes ist Venus & Mercury Telecom. Die Projektkosten werden auf 85 Millionen Euro geschätzt. 65 Prozent der Kosten sind über einen Lieferantenkredit abgesichert, 23,24 Prozent werden über Zuleitungsverträge mit den Endnutzern erbracht. Es werden weitere 10 Millionen Euro für Betriebsmittel benötigt, um die Netzinfrastruktur zu errichten. Die Rendite für die potenziellen Investoren wird durch die Netznutzungsgebühren erzielt.

## Das Unternehmen:

### Venus & Mercury Telecom - Erfahrungen eines Projektträgers mit dem EIPP



Mohamed Kazem (Foto oben) ist Geschäftsführer des in Amsterdam (Niederlande) ansässigen kleinen Unternehmens Venus & Mercury Telecom. Seine Firma reichte im September 2016 das Projekt „Wireless Fiber für ländliche Gebiete in den Niederlanden“ (siehe Projektbeschreibung auf Seite 17) zur Veröffentlichung im Europäischen Investitionsvorhabenportal ein. Mit der Investorensuche auf der von der Europäischen Kommission bereit-

gestellten Plattform wollte das Unternehmen die Finanzierungslücke in ihrem Projekt schließen.

Bis Ende März 2017 erhielt Venus & Mercury Telecom etwa sechs Angebote über das Portal. Leider kam die Mehrheit der Angebote von Beratern, die ihren Service und ihre Unterstützung im Projekt anboten. Auch Angebote von selbsternannten Investoren, die sich als Briefkastenfirmen herausstellten, erhielt der Projektträger.

Ungeachtet dieser Erfahrungen freut sich Kazem über die von der Europäischen Kommission bereitgestellte Möglichkeit der Investorensuche. „EIPP ist nützlich, müsste jedoch verbessert werden“, sagt Kazem. „Das Portal wird von der Kommission als Marktplatz verstanden und die Projekte werden hinsichtlich der Zulassungskriterien bewertet. Allerdings fehlt die Kontrolle auf der Investorensite. Potenzielle Investoren sollten sich auch registrieren müssen, bevor sie sich mit den Projektträgern in Verbindung setzen dürfen.“

Kazem teilte seine Erfahrungen bei einer Befragung im März 2017 dem EIPP-Team mit. Er hofft nun, dass diese bei der Verbesserung des Portals berücksichtigt werden. Da sein Projekt nicht ohne Einbindung von Investoren starten kann, wird es im Portal verbleiben. Darüber hinaus sieht sich Venus & Mercury Telecom nach anderen Lösungen zum Schließen der Finanzierungslücke um, damit die Menschen in den ländlichen Regionen der Niederlande „Wireless Fiber“ schnellstmöglich nutzen können.



- <https://ec.europa.eu/eipp>
- <https://www.venusandmercury.net/contact>
- <https://webgate.ec.europa.eu/cas> (EU-Login)

## Linked Finance - Die bessere Methode, sich Geld zu leihen

Linked Finance ist die führende Kredit-basierte Crowdfunding-Plattform in Irland. Bei ihrer Gründung in Dublin im Jahr 2013 war sie Irlands erste Online-Crowdfunding-Initiative. Die Firma erhielt eine Anschubfinanzierung von Enterprise Ireland (Irlands staatlicher Wirtschaftsförderung) sowie von irischen und internationalen Unternehmern und Investoren.

Linked Finance unterhält eine Online-Plattform, auf der irische kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auf der Suche nach einer Finanzierung für ihre Geschäftsentwicklung mit potenziellen Kreditgebern in Kontakt treten können. Die KMU haben die Möglichkeit, Darlehen in Höhe von 5.000 bis 250.000 Euro zu erhalten. Diese Darlehen können über einen Zeitraum von einem, zwei oder drei Jahren zurückgezahlt werden. Die an die Kreditgeber zu zahlenden Zinsen hängen vom Rating des Unternehmens im Kreditbewertungsprozess ab und reichen von 8,5 bis 15 Prozent. Linked Finance erhebt eine Gebühr in Höhe von 2,5 Prozent der Kreditsumme, die vom Kreditnehmer zu zahlen ist.

Unternehmen aus allen Wirtschaftszweigen können über Linked Finance Geld leihen. Voraussetzung ist, dass sie in Irland ansässig und mindestens zwei Jahre am Markt sind sowie einen Jahresumsatz von mehr als 80.000 Euro erzielen. Die Kreditgeber können Privatpersonen, Firmen oder andere Organisationen sein. Privatpersonen müssen älter als 18 Jahre sein und einen gültigen Reisepass oder Führerschein besitzen. Unternehmen benötigen eine Registrierung in der Europäischen Union. Alle Kreditgeber müssen in der Europäischen Union über ein Bankkonto verfügen.

Der Bewerbungsprozess für ein Darlehen ist einfach: Die Kreditnehmer füllen das Online-Antragsformular aus und übermitteln Belege wie zum Beispiel die Kontoauszüge der vergangenen sechs Monate sowie bereits vorbereitete Rechnungen an Linked Finance. Innerhalb eines Arbeitstages wird die Kreditwürdigkeit des antragstellenden Unternehmens mit Hilfe von Kreditrisikoalgorithmen analysiert und der Zinssatz für das Darlehen fest-



**Linkedfinance**  
the business lending people

gelegt. Ist das Unternehmen mit dem Zinssatz einverstanden, wird sein Darlehensgesuch auf dem Linked Finance Marktplatz online gestellt und verbleibt dort, bis der gewünschte Darlehensbetrag erzielt wurde oder maximal 14 Tage. Die Kreditgeber registrieren sich bei Linked Finance und überweisen einen Geldbetrag auf ihr Linked Finance Kreditgeber-Konto. Anschließend können sie für auf Linked Finance veröffentlichte Darlehensgesuche Angebote in Höhe von 50 bis 5.000 Euro abgeben. Ist der benötigte Darlehensbetrag erreicht, unterzeichnet das antragstellende Unternehmen einen Darlehensvertrag und das Geld wird innerhalb von 48 Stunden vom Linked Finance Kreditgeber-Konto auf das Unternehmenskonto überwiesen. Erhält der Antragsteller bis zum Ende des 14-tägigen Zeitraums Angebote für weniger als 90 Prozent des benötigten Geldes, wird sein Darlehensantrag abgelehnt.

Mehr als 800 irische Unternehmen haben bis März 2017 Kredite über Linked Finance aufgenommen. Parallel registrierten sich über 15.000 Kreditgeber auf der Kreditplattform. Erfahrungsberichte von Kreditnehmern und Kreditgebern zeigen, dass Linked Finance dazu beigetragen hat, neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen: Irische Unternehmen nutzten die Finanzierung auf dem Linked Finance Markt, um ihr Geschäft bekannt zu machen und neue Kunden zu gewinnen. Auf der anderen Seite interessieren sich die Kreditgeber für das Wachstum der Unternehmen, in die sie investiert haben, und treten als Botschafter dieser Unternehmen auf. So wird die Finanzierung zu einem Win-Win für beide Seiten.

## Das Unternehmen:

### O Brother Brewing - Unternehmenswachstum dank Crowdfunding



O Brother Brewing ist eine Brauerei, die von den drei Brüdern Barry, Brian und Padhraig O'Neill (Foto oben) in Kilcoole, County Kildare, im Jahr 2014 gegründet wurde. Um ihrer Passion für Craft Beer (traditionell gebrautes Bier) nachzugehen, gaben die Brüder ihre bisherigen Berufe auf, mieteten eine Industriefläche an und errichteten eine 100-Liter-Brauanlage. Sie lernten das Handwerk von anderen Craft-Beer-Brauern und testeten verschiedene Methoden und Verfahren. Schließlich produzierten sie sieben Biere, die überall in Irland gehandelt werden. Sie erhielten auch Anfragen aus dem Ausland. Da die Nachfrage nach ihren Bieren zunahm, wurde es notwendig, die Braukapazität zu erweitern. Gleichzeitig wollten die Brüder die Brauerei für Bierliebhaber öffnen und die Räumlichkeiten so gestalten, dass Touristenführungen möglich werden.

Von Linked Finance erfuhren die Brüder von anderen Brauereien, die die Plattform mit großem Erfolg bereits genutzt hatten. „Brauereien scheinen bei den Kreditgebern sehr beliebt zu sein“, sagt Barry O'Neill. Aber auch die Einfachheit der Anwendung, die kurze Reaktionszeit und die Möglichkeit, die O Brother Brewery bei tausenden lokalen Kreditgebern zu bewerben, überzeugten die Brüder, die

benötigten 20.000 Euro auf Linked Finance einzusammeln. Sie bereiteten ihre Kampagne gründlich vor, erzählten Freunden und Familie davon und bewarben die Finanzierung auf ihren Social Media-Kanälen.

„Die Reaktionen, die wir erhielten, waren fantastisch“, sagt O'Neill. „Wir haben nicht nur unser Darlehen erhalten, sondern konnten die Marke ‚O Brother‘ auch neuen Kunden nahebringen.“ Mit Hilfe der erhaltenen 20.000 Euro waren die Brüder in der Lage, ihre Braukapazität zu erhöhen und mit Brauereiführungen ein zusätzliches Geschäftsfeld zu erschließen. Darüber hinaus erhielten sie viel Medienaufmerksamkeit und wurden in Lokalzeitungen und -radio vorgestellt.

O'Neill empfiehlt anderen kleinen und mittleren Unternehmen, das Angebot von Linked Finance anzunehmen, um ihr Geschäft zu fördern und die benötigten Finanzmittel zu erhalten. „Linked Finance ist ideal für KMU, die ihr Geschäft voranbringen möchten. Alles geht schnell und einfach. Wir konnten unsere Biere tausenden lokalen Kreditgebern vorstellen. Linked Finance bietet einen wirklich erfrischenden Ansatz für Unternehmensdarlehen. Ich kann die Plattform nur empfehlen.“

## Der Investor:

### Unternehmer Michael Kane - Investition in lokale und solide Unternehmen



Michael Kane (Foto oben) erfuhr vom Kreditbasiertem Crowdfunding und Linked Finance aus einem Online-Artikel. Als Besitzer der Firma Curious Wines mit Sitz in Cork wusste er, „wie hart es für KMU sein kann, eine für das Wachstum benötigte Finanzierung zu erhalten.“ Deshalb fand er das Angebot von Linked Finance sehr interessant und wollte unbedingt mehr darüber erfahren. Zunächst nutzte er die Plattform, um eine Finanzierung für sein eigenes Unternehmen zu erhalten. Dann begann er, anderen Unternehmen regelmäßig Kredite zu geben.

Seine Kriterien für eine Investition in andere Unternehmen auf Linked Finance sind die Renditen und das Geschäftsmodell. Vorrangig investiert er in Unternehmen in seiner Region oder in Branchen, die er mag. Aber er freut sich auch, wenn er sich in soliden Unternehmen mit guten Finanzen und einer langen Firmengeschichte engagieren kann. „Ich schaue mir an, seit wann das Unternehmen besteht, wofür die Finanzierung gedacht ist, ob das Unternehmen wirtschaftlich ist und ob es eine gute Bilanz hat“, sagt Kane. Seine Kreditentscheidungen werden auch durch Brachentrends und Makroentwicklungen, die sich negativ auf das Unternehmen auswirken könnten, beeinflusst.

Die Linked Finance-Plattform stellt Kane alle für seine Kreditentscheidung notwendigen Informationen zur Verfügung. Es gibt auch einen Frage-Antwort-Bereich, um dem Kreditnehmer Fragen zu stellen. „Wenn ich ehrlich bin, ist es kaum erforderlich, mit den Kreditnehmern in direkten Kontakt zu treten“, sagt Kane. „Einige Unternehmen haben während ihrer Kampagne spezielle Angebote. Diese versüßen den Kreditgebern ihr Engagement.“ Kane rät Unternehmen, die über Linked Finance eine Finanzierung suchen, Informationen über ihr Unternehmen und das zu finanzierende Vorhaben auf der Linked Finance-Plattform vollständig und anschaulich zu präsentieren. „Je besser die Information und je transparenter das Unternehmen ist, desto attraktiver ist es und desto mehr Investitionen erhält es“, sagt er.



- <https://www.linkedfinance.com>
- <http://obrotherbrewing.com>
- <http://www.curiouswines.ie>

## Angel Challenge - Das norwegische Start-up Investitionsprogramm

Das Programm Angel Challenge bringt in Norwegen junge Unternehmen mit Business Angels zusammen. Dabei ist es mehr als nur ein klassischer Pitching-Wettbewerb für Gründer. Im Rahmen des Programms werden Business Angels geschult, Angel-Netzwerke gebildet und Start-ups mit Business Angels in Kontakt gebracht.

Eine Programmrunde dauert etwa zwei Monate. Zu jeder Runde werden jeweils 20 Start-ups und 20 Investoren zugelassen. Die Investoren können Geschäftsleute, aber auch Privatpersonen sein. Voraussetzung für ihre Teilnahme an der Angel Challenge ist, dass sie in Start-ups investieren und Business Angels werden möchten. Darüber hinaus sollten sie in der Lage sein, 50.000 Norwegische Kronen (circa 5.200 Euro) als sofortiges Investment und 10.000 Norwegische Kronen (circa 1.045 Euro) als Teilnahmegebühr aufzubringen.

Die zur Angel Challenge zugelassenen Start-ups müssen in Norwegen registriert sein, eine erste Version ihres Produktes herausgebracht und ein engagiertes Team haben sowie in der Lage sein, an allen Aktivitäten des Programms teilzunehmen.

Das Programm bietet den Investoren zahlreiche Workshops, in denen sie die Kultur und die Umgebung, in der sich Unternehmensgründer bewegen, kennen lernen und erfahren, wie man mit der Investition in Start-ups Geld verdienen kann. Gleichzeitig bauen sie ihr persönliches Angel Netzwerk auf und können in Treffen mit den Start-ups sowie in Pitching-Runden das Erlernte anwenden.

Die 20 Start-ups erhalten eine eintägige Schulung zum Pitching und müssen sich anschließend den 20 Investoren mit ihren Geschäftskonzepten präsentieren. Fünf Start-ups werden ausgewählt und können an fünf Abenden in Gesprächen mit den Investoren ihre Geschäftsideen weiterentwickeln. In einem finalen Pitching müssen sie diese erneut vorstellen. Der Sieger dieses Pitchings erhält das von den 20 Investoren bereitgestellte Geld, eine Summe in Höhe von einer Million Norwegischer Kronen (circa 104.409 Euro). Daneben kann er

ebenso wie die anderen Finalisten von weiterer fachlicher Unterstützung durch die Business Angels profitieren.

Knut Wien, Geschäftsführer der Angel Challenge, berichtet, dass die Idee für das Programm ihre Wurzeln in den norwegischen Start-up Weekends hat. Bei diesen werden zukünftige Unternehmer im Verlauf eines Wochenendes mit dem Unternehmertum vertraut gemacht und auf eine mögliche Selbstständigkeit vorbereitet. Während eines dieser Wochenenden kam die Frage auf, wie man die angehenden Unternehmer mit Investoren zusammenbringen kann. Gemeinsam mit zwei Partnern entwickelte Wien die Idee der Angel Challenge und startete das Programm im Jahr 2015. Ziel war und ist es, Investoren aufzuzeigen, was es bedeutet, sich an einem jungen Unternehmen zu beteiligen. Das Investment in ein Start-up ist riskant. Deshalb ist es notwendig, sein Investment auf verschiedene Bereiche beziehungsweise Unternehmen zu verteilen und eine Strategie zu entwickeln, wie die Geldanlage begleitet werden soll.

Auf diese Anfangszeit zurückblickend bemerkt Wien, dass er und seine Partner zwei Verhaltensmuster bei Business Angels feststellen konnten. Entweder waren sie sehr aktiv und investierten neben ihrem Geld auch viel Zeit in ein Start-up, so dass sie über keine Ressourcen für die Investition in weitere Unternehmen verfügten. Oder aber sie streuten ihr Investment, begleiteten die Anlagen nur passiv und hatten daher keinen Einfluss auf die Ausrichtung und Strategie der Unternehmen.

Mit der Angel Challenge bieten Wien und seine Partner den Business Angels eine Lösung: Während des Programms bildet sich eine Gruppe von Investoren, die durch gemeinsames Handeln Synergien schafft, die Verantwortung teilt und die Kompetenzen der Einzelnen zum Vorteil aller nutzt. Nach der Angel Challenge können die Teilnehmer einem Alumni Netzwerk beitreten, um auch in Zukunft gemeinschaftlich zu investieren. Wien weist darauf hin, dass die Angel Challenge vor allem auch kleinen Unternehmen und Privatpersonen

dank der Gruppenbildung eine Chance bietet, sich bereits mit geringen Beträgen an aufstrebenden Unternehmen zu beteiligen und die von Start-ups häufig gesuchten großen Investoren gemeinsam zu ersetzen.

Dank guter Verbindungen in die norwegische Start-up-Szene ist es für Wien einfach, motivierte junge Unternehmen für das Programm zu finden. Die Herausforderung liegt bei den Investoren, denn diese sollten unterschiedliche Erfahrungen, Kompetenzen und Ressourcen in die Gruppe einbringen. Wien erzählt, dass sich bisher drei unterschiedliche Investorentypen an der Angel Challenge beteiligt haben. Da waren zum einen Menschen mit Lebens- und zum Teil auch Investorenerfahrung, die über ein gewisses Vermögen verfügen

und sich für Start-ups engagieren wollen. Zum anderen gab es aktive Unternehmer, die Erfahrungen als Gründer gesammelt und eventuell bereits ein Unternehmen verkauft oder in der Vergangenheit als Start-up selbst am Programm teilgenommen hatten. Diese Investoren waren in der Regel vom Konzept der Angel Challenge begeistert und sehr daran interessiert, ihre Erfahrungen zu teilen. Allerdings haben diese Investoren selten Zeit und so ist es schwer, sie in das Programm einzubinden. Die dritte Gruppe der angehenden Business Angels waren junge Menschen, oft noch Studenten, die viele Ideen und ein gutes Netzwerk, aber häufig eher geringe finanzielle Ressourcen haben. Das verbindende Element dieser Investorentypen sieht Wien darin, dass alle daran interessiert sind, neue Menschen und Ideen kennen zu lernen.

## Das Unternehmen:

### Das Start-up Outtt - Wachstumsfinanzierung durch Angels Netzwerke

Das norwegische Start-up Outtt ist ein Unternehmen, das von seiner Teilnahme an der Angel Challenge profitieren konnte. Outtt betreibt eine Online-Plattform für diverse Outdoor-Aktivitäten in Norwegen. Auf der Plattform wird regionales Wissen zu Freizeitangeboten gesammelt und vernetzt, so dass Touristen sich vor ihrer Reise umfassend informieren und ihren Trip mit Insiderwissen planen können. Das Konzept, die eigene touristische Infrastruktur digital zu erfassen und zugänglich zu machen, konnten die Gründer bereits an verschiedene norwegische und sogar an eine isländische Gemeinde verkaufen. Um sich weiter zu vernetzen und zu wachsen, plant Outtt die Integration einer Buchungsfunktion in den eigenen Internetauftritt.

Für die Umsetzung dieser Zukunftspläne benötigte das Start-up Kapital. Mari Mathews, Mitgründerin von Outtt, nutzte deshalb ihren Kontakt zu Kurt Wien vom Osloer Start-up-Inkubator, informierte sich über die Angel Challenge und bewarb sich 2016 mit ihrem Start-up für das Programm.

Mathews ist begeistert von den Möglichkeiten der Angel Challenge. Der Wettbewerb startete mit einer kurzen, aber intensiven Pitching-Runde vor den angehenden Business Angels, in deren Folge eine

Handvoll Unternehmen - darunter Outtt - für die nächste Runde ausgewählt wurde. In dieser arbeiteten die Start-ups intensiv mit den Business Angels zusammen und erhielten einen Crashkurs zum Thema Investorenreadiness. Im letzten Pitch der Angel Challenge verfehlte Outtt knapp den ersten Platz. Das Start-up konnte trotzdem von der gemeinsamen Arbeit mit den Business Angels und dem neu entstandenen Angel Netzwerk profitieren. Es erhielt zwar nicht den Preis, aber eine Gruppe der Investoren beschloss, gemeinsam etwas mehr als 200.000 Euro in das Start-up zu investieren. Seitdem stehen die Gründer und ihre Business Angels in einem intensiven Austausch: Das Start-up profitiert von den Ideen und Erfahrungen seiner Investoren. Laut Mathews funktioniert die gute Zusammenarbeit nur, da alle offen und ehrlich miteinander umgehen.



- <http://angelchallenge.com/>
- <https://outtt.com/en>

## Crowdfunding-Förderung der Stadt Graz - Finanzielle Unterstützung für Unternehmen der Region

Die Stadt Graz unterstützt junge Unternehmen bei der Vorbereitung und Umsetzung ihrer Crowdfunding-Kampagnen mit einem eigenen Förderprogramm. Dieses sieht Zuschüsse in Höhe von 50 Prozent der Kosten für Videos, Grafik-, Design- und Kommunikationsleistungen, mit denen die Kampagne unterstützt wird, vor. Die Förderobergrenze liegt bei 5.000 Euro. Von dem Programm können Grazer Unternehmen, die jünger als fünf Jahre sind und maximal zehn Mitarbeiter beschäftigen, profitieren. Die Ausgaben für die Kreativleistungen sind nur förderfähig, wenn diese von einem anderen Grazer Unternehmen durchgeführt werden und die Kampagne über eine offizielle Crowdfunding-Plattform abgewickelt wird. Der Zuschuss kann für alle Formen des Crowdfunding - außer dem Donation-based (Spenden-basierten) Crowdfunding - genutzt werden.

Andreas Morianz, Verantwortlicher für die Crowdfunding-Förderung bei der Stadt Graz, berichtet, dass das Programm in enger Zusammenarbeit mit der lokalen Gründerszene und der Kreativbranche entstand. Die Wirtschaftsförderung der Stadt Graz ist mit beiden über Netzwerke verbunden und erfuhr so von der Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten. Laut Morianz wurde das Interesse an Crowdfunding in Österreich durch das neu verabschiedete Alternativfinanzierungsgesetz gesteigert. Dieses schafft mehr Rechtssicherheit für Finanzierungsformen jenseits der klassischen Darlehensfinanzierung über eine Bank. Das Zuschussprogramm der Stadt Graz bietet jungen Unternehmen die Möglichkeit, die Chancen der neuen Gesetzgebung zu nutzen. Dank der Unterstützung können sie eine professionelle Kommunikationsstrategie entwickeln und Kampagnenbegleitmaterial professionell produzieren, um möglichst viele Unterstützer für ihr Unternehmen, Produkt oder Projekt zu begeistern.

Von den bezuschussten Aufträgen profitiert die aktive Grazer Kreativbranche, betont Morianz.

Gleichzeitig werden die Vernetzung der Gründer- und Kreativszene und möglicherweise das Wachstum der beiden Gruppen gefördert. 2016 lag das Programmbudget bei 50.000 Euro. Damit konnten zehn Kampagnen gefördert werden. Alle beteiligten Unternehmen nutzten die Förderung für eine Reward-based (Belohnungs-basierte) Kampagne und konnten diese zum Teil mit geringeren Ausgaben als ursprünglich geplant umsetzen.

In der Zusammenarbeit mit den Grazer Unternehmen hat Morianz beobachten können, dass eine gute Kampagne Zeit benötigt und der Aufwand zur Vorbereitung schnell unterschätzt wird. Ein gutes Video reicht dabei nicht aus. Die Unternehmen müssen ein eigenes Netzwerk mitbringen, das sich an der Finanzierung beteiligt und das Projekt auch im Freundes- und Bekanntenkreis bewirbt. Mit dem Ziel, für diese Themen zu sensibilisieren und Crowdfunding in der Grazer Unternehmerschaft bekannter zu machen, bietet die Stadt begleitende Workshops an. Die Crowdfunding-Förderung wird seitens der Stadt Graz nicht extra beworben. Neben ihrer Vorstellung auf Veranstaltungen sorgen vor allem die guten Kontakte in die Gründerszene für eine schnelle Mund-zu-Mund-Propaganda.

Überlegungen zu einer speziellen Nachbetreuung der teilnehmenden Unternehmen gibt es laut Morianz bisher nicht. Die Stadt Graz verfügt in Österreich und darüber hinaus über ein gutes Netzwerk, so dass die Gründer bei passenden Gelegenheiten in andere Konzepte eingebunden und über die stadt-eigenen Social Media Kanäle informiert werden. Morianz hofft, dass das Zuschussprogramm in Graz weitergeführt wird und die lokale Gründerszene auch zukünftig mit einem ähnlichen Budget unterstützt werden kann. Mit der Stadt Linz gibt es eine erste Kommune, die das Konzept übernommen hat und der lokalen Gründerszene ein ähnliches Förderprogramm anbietet.

## Das Unternehmen:

### „Das Gramm“ - Ladenfinanzierung mit Hilfe der Kunden



Von ihren praktischen Erfahrungen mit einer Crowdfunding-Kampagne und dem Zuschuss der Stadt Graz berichten die beiden Gründerinnen Sarah Reindl und Verena Kassar von „Das Gramm“ (Foto oben). Seit April 2016 verkaufen sie regional produzierte Lebensmittel verpackungsfrei in ihrem eigenen Laden in der Grazer Innenstadt. Finanziert haben sie ihren Laden zum Teil mit einer Reward-based (Belohnungs-basierten) Crowdfunding-Kampagne über Startnext, bei der sie über 60.000 Euro einsammeln konnten. Reindl und Kassar entschlossen sich zu der Kampagne, da das Alternativfinanzierungsgesetz ihnen Rechtssicherheit für die Crowdfunding-Finanzierung gab. „Außerdem“, sagt Reindl, „war die Kampagne eine gute Möglichkeit, um zu testen, ob überhaupt eine Nachfrage für unser Konzept besteht.“

Mit Hilfe der Kampagne konnten die beiden das Geschäft bewerben und einen Kundenstock aufbauen, denn ein Großteil der Unterstützer der Crowdfunding-Kampagne erhielt einen Einkaufsgutschein als Gegenleistung.

Zum Thema Crowdfunding, so Reindl, war ihnen selber vieles nicht bewusst. Aber der Zuschuss der

Stadt Graz gab ihnen einen finanziellen Puffer. Dank der regionalen Unterstützungsangebote und der Beraterin von Startnext konnten sie die Kampagne gut vorbereiten und erfolgreich umsetzen. Reindl hat besonders die einfache und schnelle Zusammenarbeit sowie die gute Kommunikation mit der Stadt Graz gefallen. In dem mit dem Zuschuss finanzierten Kampagnen-Video sieht Reindl einen wichtigen Erfolgsfaktor für eine Finanzierung über die Crowd. Es bietet die Möglichkeit, professionell aufzutreten und auf diesem Weg potenzielle Unterstützer zu überzeugen. Auch sind ein starkes Team, eine klare Aufgabenverteilung sowie eine gute Vorbereitung essenziell. Reindls Empfehlung ist daher, immer genug Zeit für die Vorbereitung einer Kampagne einzuplanen, denn diese benötigt mehr Zeit als man denkt.

Insgesamt sind die beiden Gründerinnen mit ihrer Crowdfunding-Kampagne sehr zufrieden. Nicht nur ihre Finanzierungsschwelle von 20.000 Euro wurde weit übertroffen, sondern auch die Marketingziele konnten voll erreicht werden. „Das Gramm“ profitiert bereits heute von einer treuen Stammkundschaft.



- <http://www.wirtschaft.graz.at/cms/beitrag/10266560/6963342/>
- <http://dasgramm.at/>

## Crowdfunding mit Pepins.com - Eigenkapital für schwedische Unternehmen

Pepins ist das erste und einzige schwedische Unternehmen im Bereich des Investment Crowdfunding, das von der schwedischen Finanzbehörde zugelassen wurde und unter deren Aufsicht steht. Auf der Online-Plattform Pepins.com kann jeder, der älter als 18 Jahre ist, Investitionen ab einer Höhe von 1.000 Schwedischen Kronen (circa 104 Euro) in Unternehmen tätigen.

Potenzielle Investoren können sich auf Pepins.com online (mit Identitätsnachweis) registrieren und aus den dort vorgestellten Unternehmen für sie interessante Anlagen auswählen. Möchten sie in eine Firma investieren, klicken sie auf „Invest“, wählen die Investitionshöhe aus und geben die gewünschte Zahlungsweise sowie Angaben zu ihrer Person ein. Erreicht das Unternehmen sein Anlageziel, schließt es mit den Investoren aus der Crowd Anlageverträge ab. Wird das Ziel nicht erreicht, erhalten die In-

vestoren das Geld zurück. Auf Pepins sind etwa 18.000 Investoren registriert.

Unternehmen, die über Pepins nach Investoren suchen, können sich dort bewerben und werden nach rechtlichen und finanziellen Aspekten geprüft. Sie müssen den Wert des Unternehmens bestimmen, einen Zeichnungsprospekt erstellen und eine Crowdfunding-Kampagne organisieren. Für ihre Präsentation auf der Plattform erhebt Pepins eine Gebühr, die aus einem festen Betrag und einem Prozentsatz der Investitionssumme besteht. Darüber hinaus erwirbt Pepins Optionen auf Firmenanteile.

Pepins betreibt mit Pepins Exchange den weltweit ersten Marktplatz für Aktien von Unternehmen, die über Crowdfunding finanziert wurden. Der Handel mit den Aktien findet nach Bedarf vierteljährlich oder monatlich statt.

---

### Das Unternehmen:

#### Kronfönster AB - Erhöhung des Eigenkapitals durch Crowdfunding

Das schwedische Unternehmen Kronfönster AB nutzte Crowdfunding, um eine laufende Geschäftserweiterung zu finanzieren. Das Unternehmen hat in Schweden einen großen Marktanteil bei Kunststoffrahmenfenstern. Um sich jedoch Anteile am Markt für Holz- und Aluminiumrahmenfenster zu sichern, musste es seine Produktionskapazität vergrößern. Produktionsanlagen wie zum Beispiel Maschinen konnten mit eigenem Geld gekauft werden. Gleichzeitig benötigte das Unternehmen jedoch auch einen neuen Standort für die Maschinen. Kronfönster entschied sich deshalb, ein neues Werk in Poznan (Polen) zu bauen.

Für den Landkauf und die Errichtung der Betriebsstätte reichte das Eigenkapital der Firma nicht. Auch die schwedische Hausbank teilte Kronfönster

mit, dass sie das Unternehmen nicht mit den benötigten Mitteln unterstützen könne. Der Firma blieben zwei Möglichkeiten: Entweder mussten sie sich das Geld an anderer Stelle leihen oder das Eigenkapital erhöhen. Carl-Gustaf Svensson, Gründer und Geschäftsführer von Kronfönster AB (Foto rechts), entdeckte Crowdfunding als eine neue Finanzierungsmethode und beschloss, sich Pepins.com sowie einige andere Crowdfunding-Anbieter genauer anzusehen.

Svensson fand schon bald heraus, dass Crowdfunding seinem Unternehmen einige Vorteile gegenüber der Zusammenarbeit mit einem oder zwei großen Investoren bot. Die vielen kleinen Anteilseigner fungieren auch als Botschafter des Unternehmens. Aus ihnen werden potenzielle



Kunden und Vertriebsmitarbeiter, wenn sie selbst oder ihre Freunde neue Fenster für ihre Häuser benötigen. Einen weiteren Vorzug vieler kleiner Eigentümer sieht Svensson darin, dass er Mehrheitseigentümer bleiben kann. So ist es für ihn einfacher, seine Firma so zu führen, wie er es wünscht. Svensson meint: „Das Risiko der Einmischung durch ein paar große Investoren ist größer als durch viele kleine.“

Für Svensson bot Crowdfunding den Vorteil, dass der Wert seines Unternehmens höher angesetzt wurde als zuvor von einzelnen Großinvestoren. Kronfönster und die schwedische Crowdfunding-Plattform Pepins entschieden gemeinsam über einen vernünftigen Wert für das Unternehmen. Daraufhin konnten sich die potenziellen Anteilseigner entscheiden, ob sie investieren oder nicht. In vorangegangenen Gesprächen mit großen Investoren musste Svensson feststellen, dass diese ihre eigenen Vorstellungen vom Wert des Unternehmens hatten. Diese resultierten in niedrigen Preisen für die Anteile. „Es ist verständlich, dass Investoren die Aktien zum niedrigsten Preis kaufen wollen“, sagt Svensson. Er ist überzeugt, dass es einfacher ist, das Eigenkapital durch Crowdfunding zu erhöhen statt mit dem Unternehmen an die Börse zu gehen. Pepins bietet neben Crowdfunding auch einen Marktplatz, auf dem viermal im Jahr für jeweils eine Woche der Handel mit Firmenaktien möglich ist.

Die Vorbereitung der Crowdfunding-Kampagne von Kronfönster dauerte etwa fünf Monate und beinhaltete

eine gründliche Prüfung des Unternehmens, eine sogenannte Due Diligence. Diese wurde von Kronfönster, Pepins und einem Wirtschaftsprüfer durchgeführt. Im Ergebnis der Prüfung erstellte eine professionelle Kommunikationsagentur einen 20-seitigen Zeichnungsprospekt, der sich an die potenziellen Investoren richtete. Danach wurde das Investitionsangebot von Kronfönster auf Pepins.com veröffentlicht. Parallel starteten verschiedene Marketingaktivitäten. Zum Beispiel wurden die Stammkunden von Kronfönster über die Möglichkeit des Erwerbs von Unternehmensanteilen informiert.

Die Firmenpräsentation blieb etwa drei Monate auf der Plattform von Pepins online, bevor am 20. September 2016 um 19.00 Uhr der Verkauf der Kronfönster-Anteile begann. Svensson eröffnete den Verkauf während einer Crowdfunding-Veranstaltung am Kronfönster-Standort in Växjö. In Echtzeit präsentierte Pepins die Anzahl der neuen Investoren auf einem großen Bildschirm. Nach etwas mehr als einer Woche waren alle neuen Firmenanteile verkauft. Heute hat Kronfönster etwa 1.200 Anteilseigner.

Svensson ist sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Pepins. Die Plattform ist zwar relativ neu in der Branche, hat ihn aber sehr gut dabei unterstützt, sein Ziel, dem Unternehmen neues Geld zu verschaffen, zu erreichen.

Eine Folge des Crowdfunding und der vielen neuen Anteilseigner ist, dass Svensson nun viel mehr Zeit für die Kommunikation und die Bereitstellung von Informationen über die Firmenaktivitäten aufbringen muss. Er schafft nicht mehr alles, was er vorher täglich gemacht hat. Da ist es gut, dass er Mitarbeiter hat, die diese Aufgaben übernehmen können.

Aufgrund der großen Aufmerksamkeit, die Kronfönster mit seiner Crowdfunding-Kampagne erhielt, ist Svensson inzwischen eine bekannte Person. Häufig erhält er Einladungen, um Vorträge zu halten. Die Presse interessiert sich für ihn und viele Artikel über Kronfönster erschienen in den schwedischen Zeitungen. Svensson freut sich über diese Werbung, die Kronfönster dank des Crowdfunding-Projekts erhielt. „Es ist nahezu unmöglich, den Wert dieser Werbung mit Geld aufzuwiegen“, sagt Svensson.

Anderen Unternehmen, die ihr Eigenkapital über Crowdfunding erhöhen möchten, rät Svensson: „Crowdfunding ist ein guter Weg, um aus Kunden und Mitarbeitern Anteilseigner zu machen. Jedoch ist es mit vielen Anteilseignern schwierig, Geheimnisse im Unternehmen zu halten, denn Informationen, die an die Investoren gegeben werden, landen ebenfalls bei den Mitbewerbern. Viele Anteilseig-

ner bedeuten auch, dass das Management viel mehr Zeit für die Bereitstellung von Informationen und die Kommunikation aufbringen muss. Außerdem eignet sich Crowdfunding nur für schnell wachsende Unternehmen. Wenn man keine Pläne hinsichtlich eines Firmenwachstums hat, sollte man die Finger davon lassen.“

## Der Investor:

### Magnus Sahlberg - Firmenanteile als Investition in die Altersvorsorge

Magnus Sahlberg (Foto rechts) arbeitet bei Kronfönster AB. Als sein Arbeitgeber beschloss, eine Crowdfunding-Kampagne durchzuführen, um neues Kapital zu generieren, beschloss Sahlberg sich zu beteiligen. Das Unternehmen und der Crowdfunding-Partner Pepins informierten sowohl Mitarbeiter als auch Kunden und andere interessierte Personen umfassend über die Investitionsmöglichkeit.

Sahlberg fand es gut, dass es für ihn und alle anderen Investoren gleiche Bedingungen gab. Sowohl große als auch kleine Investoren waren willkommen und jeder kaufte Anteile zu denselben Konditionen über das Internet.

Sahlberg sieht sein finanzielles Engagement bei Kronfönster als eine gute Investition in die Zukunft. Er glaubt an Kronfönster und seinen eigenen Beitrag zum Wachstum des Unternehmens. Nach den Schätzungen von Sahlberg haben etwa 30 Prozent der Mitarbeiter von Kronfönster Unternehmensanteile gekauft. Sahlberg glaubt, dass die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmen dazu führt, dass sie loyaler gegenüber ihrem Arbeitgeber sind und besser arbeiten.

Sahlberg hält an einer weiteren kleinen Firmenanteile. Er investierte in diese Firma, da er davon



überzeugt war, dass diese Investition ihm in der Zukunft eine gute Rendite bringt. Die Investition in beide Unternehmen ist seine Altersvorsorge.

Als Investor ist Sahlberg mit der Zusammenarbeit mit Pepins zufrieden. Obwohl die Crowdfunding-Plattform relativ neu am Markt ist, hat sie einen guten Job gemacht. Sahlberg erhält weiterhin von Pepins Informationen über neue Investitionsmöglichkeiten. Vielleicht kauft er erneut Anteile an Unternehmen, wenn sie für ihn interessant genug sind.

Die Gespräche mit Carl-Gustaf Svensson und Magnus Sahlberg führte Pontus Sannéus, Projektmanager im Enterprise Europe Network bei Almi Företagspartner Kronoberg (der schwedischen Förderbank).



- <https://www.pepins.com>
- <http://www.kronfonster.com>

## Seed Enterprise Investment Scheme - Steuerliche Vorteile für Investitionen in Start-ups

Das Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) ist ein steuerliches Anreizprogramm für Investoren im Vereinigten Königreich. Es wurde im Jahr 2012 eingeführt, um das Unternehmertum durch die Bereitstellung von Finanzierungen für Gründer und kleine Unternehmen zu fördern und auf diesem Weg die Wirtschaft zu stärken.

Private Anleger, die Anteile an kleinen und neu gegründeten Unternehmen erwerben und diese mindestens drei Jahre halten, können eine Einkommenssteuerentlastung von 50 Prozent pro Steuerjahr erhalten. Die maximal mögliche jährliche Investitionssumme beträgt 100.000 Britische Pfund (circa 112.000 Euro). Diese kann auf verschiedene Unternehmen verteilt werden. Dabei darf die maximale Beteiligung in einem Unternehmen 29 Prozent nicht überschreiten. Investitionen in das Unternehmen, in dem man selbst beschäftigt ist, sind nicht gestattet. Die Steuerentlastung wird in Form einer Steuerreduzierung gewährt und kann auf die Einkommenssteuer des laufenden und des Vorjahrs verteilt werden. Des Weiteren können die Anleger beim Verkauf ihrer Unternehmensanteile nach drei Jahren von der Kapitalertragssteuerbefreiung profitieren. Scheitert das Unternehmen, kann eine weitere Steuerreduzierung in Anspruch genommen werden. Im Todesfall entfällt die Erbschaftssteuer. Mussten die Investoren beim Verkauf ihrer Beteiligung in einem anderen Unternehmen kürzlich Kapitalertragssteuer zahlen, können sie bis zu 50 Prozent der gezahlten Steuer zurückfordern, wenn sie dieses Geld in ein Unternehmen im SEIS-Programm investieren.

Das SEIS-Programm bietet kleinen und neu gegründeten Unternehmen die Möglichkeit der Investitionssicherung. Über SEIS können sie maximal 100.000 Britische Pfund (circa 112.000 Euro) erhalten. Um sich für SEIS zu qualifizieren, muss das Unternehmen im Vereinigten Königreich ansässig

und jünger als zwei Jahre sein. Es muss weniger als 25 Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigen und darf nur über ein maximales Bruttovermögen in Höhe von 200.000 Britischen Pfund (circa 224.000 Euro) verfügen. Darüber hinaus darf das Unternehmen nicht börsennotiert sein und muss zu einer im Programm geförderten Branche gehören. Zu diesen zählen zum Beispiel Biotechnologie und medizinische Forschung, Online-Shops, App-Entwicklung und andere Technologieunternehmen sowie Kneipen und Restaurants.

Interessiert sich ein Unternehmen für eine Finanzierung über SEIS, kann es den Service von Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC – staatliche Steuer- und Zollbehörde im Vereinigten Königreich) nutzen, um zu prüfen, ob es die Kriterien des Programms erfüllt. Die von HMRC ausgestellte Bescheinigung (SEIS Assurance) beweist, dass das Unternehmen alle SEIS-Kriterien erfüllt, und hilft, Investoren für das Unternehmen zu interessieren. Die Unternehmen können ihre Investoren auf unterschiedlichen Wegen finden. Eine Möglichkeit ist die Registrierung im SEIS-Verzeichnis ([www.seis.co.uk](http://www.seis.co.uk)). Dort können Investoren nach sie interessierenden Unternehmen recherchieren. Aber auch Crowdfunding, Investitionen durch Fonds oder persönliche Kontakte zu Investoren sind möglich. Haben sich ein Unternehmen und seine Investoren über die Anteile geeinigt, bezahlt jeder Investor den vollen vereinbarten Geldbetrag an das Unternehmen. Das Unternehmen muss das Geld innerhalb von drei Jahren für den vorgesehenen Geschäftszweck nutzen. Für die Inanspruchnahme der Steuervorteile stellt das Unternehmen den Investoren eine Erfüllungsbestätigung aus. Diese ist dem Small Company Enterprise Center (SCEC – staatliche Einrichtung, die das SEIS-Programm durchführt) vorzulegen. SEIS ist eines der erfolgreichsten staatlich geförderten Programme im Vereinigten Königreich.

## Das Unternehmen:

### Fourth State Medicine - Beschaffung von Startkapital zur Finanzierung der Entwicklung Plasma-basierter Technologien

Fourth State Medicine Ltd. (4SM) ist ein innovatives junges Unternehmen mit Sitz in Fernhurst, Vereinigtes Königreich. Das Unternehmen entwickelt fortgeschrittene Plasma-basierte Technologien für die nichtinvasive Haut- und Wundbehandlung. Die Frühphase der Entwicklung dieser neuen Technologien wurde durch Startkapital, das im Rahmen des Programms Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) eingeworben wurde, finanziell ermöglicht. „Wir haben uns aus zwei Gründen für SEIS zur Finanzierung unseres Unternehmens entschlossen“, sagt Dr. Thomas Frame, Gründer und Geschäftsführer von 4SM (Foto rechts). „Erstens ist es nach meiner Erfahrung ungewöhnlich, dass sich im Vereinigten Königreich ein Unternehmen in der Frühphase an Banken wendet. Dies hängt sicherlich damit zusammen, dass Technologien in einem frühen Entwicklungsstadium ein hohes Risiko aufweisen und kein Vermögen zur Absicherung von Ausfällen vorhanden ist. Der zweite Grund ist, dass wir Zugang zu künftigen größeren Finanzierungsmöglichkeiten erhalten und die Kompetenz im Unternehmen erhöhen wollten.“ Die Gründer von 4SM machten die Erfahrung, dass viele ihrer Investoren in der Frühphase sie beratend unterstützen konnten. Einige von ihnen brachten sie mit größeren Finanzinstituten zur Weiterentwicklung des Unternehmens in Kontakt.

4SM bereitete die Finanzierungskampagne vor. „Wir versuchten, einen festen Plan zu entwickeln, der unsere kurzfristigen und längerfristigen Finanzierungsbedürfnisse erfasst“, fährt Dr. Frame fort. „Danach haben wir begonnen, uns mit SEIS Fonds in Verbindung zu setzen und Investment-Veranstaltungen und Pitches zu besuchen, um die für unsere kurzfristigen Ziele benötigten Mittel aufzutreiben. Wir haben zahlreiche verschiedenartige Fonds in Betracht gezogen, um solche zu finden, die in unserem Bereich oder mit unserer Technologie Erfahrung sowie potenzielle Verbindungen zu größeren Fonds hatten. Letztere möchten wir hinsichtlich unserer längerfristigen Bedarfe ansprechen.“

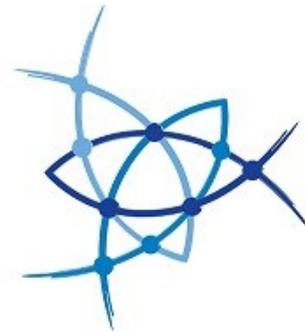


Mit seiner Finanzierungskampagne konnte 4SM Ärzte aus der Harley Street, Business Angels und National Health Service (NHS) Gruppen als Investoren gewinnen. Während die Einzelpersonen vor allem durch die mögliche Steuerersparnis gelockt wurden, verfügten die NHS-Gruppen und Entwicklungsorganisationen über einen speziellen Fonds für Investitionen in neu gegründete Unternehmen aus dem medizinischen Bereich.

Das im SEIS-Programm eingeworbene Kapital ermöglichte es 4SM, sowohl die Technologie als auch das Geschäft zu entwickeln. Dank des Kapitals wurde das Unternehmen auch für staatliche Zuschüsse förderfähig. „Dass wir neben der Beantragung von Zuschüssen auch Investitionen nachweisen konnten, stärkte unsere Position bei Investoren und Fördermittelgebern“, erklärt Dr. Frame. 4SM bewies, mit Investoren umgehen zu können. Dies wiederum erhöhte die Glaubwürdigkeit und die Reputation des Unternehmens.

Dr. Frame empfiehlt SEIS als „eine steuerlich effiziente Form für Anleger, das mit Investitionen in neu gegründete Unternehmen verbundene Risiko zu reduzieren.“ Kleinen und neu gegründeten Unternehmen, die SEIS verwenden wollen, rät er, sicherzustellen, dass sie die SEIS-Anforderungen erfüllen. Sie sollten auch die für sie relevante „SEIS Assurance“ beantragen. „Diese Bescheinigung macht die Unternehmen für Investoren attraktiver, da das Risiko für ihre Investition geringfügig reduziert wird“, erklärt er. Es kann vier bis sechs Monate dauern, bevor man dieses Zertifikat erhält. Vor Gesprächen mit Investoren sollten sich die Unternehmen auch darüber im Klaren sein, ob sie mit den Bewertungen und der endgültigen Durchmischung des Unternehmens bei einer Finanzierung durch die Abgabe von Anteilen leben wollen. Es ist nicht gut, während der Verhandlungen mit Investoren seine Meinung zu ändern oder Unentschlossenheit zu zeigen. „Meiner Meinung nach ist es am besten, gute Beziehungen zu Investorengruppen oder Einzelpersonen aufzubauen und zu versuchen, vor allem Menschen zu errei-

chen, die Erfahrung oder Beziehungen haben, die man nutzen kann. Wir haben uns nie auf eine einzige Investorengruppe verlassen und haben von dem Ansatz und den Erfahrungen unseres Investorenkonsortiums profitiert. Es ist harte Arbeit. Man muss die Optionen verteilen und die Geldquellen genau auswählen.“



## Fourth State Medicine

---

### Der Investor:

#### Investitionen in junge ambitionierte Wissenschaftler

Einen der Investoren, die das Start-up Fourth State Medicine (4SM) im Rahmen seiner SEIS-Kampagne gewinnen konnte, lernte das Unternehmen während einer von SetSquared (Unternehmenskooperation der Universitäten von Bath, Bristol, Exeter, Southampton und Surrey im Vereinigten Königreich) organisierten Veranstaltung des Business Angel Netzwerks kennen. Er war von den jungen ambitionierten Wissenschaftlern fasziniert. „Diese sind bereit, ihre Karrieren aufzugeben, um die Technologie für einen neuen und großen Markt, in dem sie gut vernetzt sind, weiterzuentwickeln“, sagt er. Deshalb beschloss er, in sie zu investieren. Außerdem konnte er sie zu Grundlagen der Geschäftsstrategie und zum Fundraising beraten.

Aus seiner Sicht ist das SEIS-Programm für Unternehmen eine tolle Möglichkeit, kostenfrei an Risikokapital und Erfahrungen zu kommen. Aber der Preis für die erste Tranche sollte nicht zu hoch angesetzt werden. Er selbst wird weiterhin in Unternehmen investieren. Diese sollten sich dadurch auszeichnen, dass sie Begeisterung und Bereitschaft zeigen, etwas zu riskieren. Sie müssen auch großes Potenzial und einen relativ leicht zugänglichen Markt haben. Für ihn ist es auch sehr wichtig, eine innovative Technologie als Alleinstellungsmerkmal zu besitzen.

(Der Investor möchte nicht genannt werden.)

## Enterprise Investment Scheme - Steuerliche Vorteile für Investitionen in risikoreiche KMU

Das Enterprise Investment Scheme (EIS) ist ein weiteres steuerliches Anreizprogramm für Investoren im Vereinigten Königreich. Es wurde entwickelt, um Investitionen in kleine Unternehmen mit hohem Risiko zu fördern. Einzelne Anleger erwerben Anteile an diesen Unternehmen mit vollem Risiko und halten diese für mindestens drei Jahre, bei Handelsunternehmen bis zu fünf Jahren. Im Rahmen des EIS-Programms können die Anleger jährlich bis zu einer Million Britischer Pfund (circa 1,1 Millionen Euro) in Unternehmensanteile investieren. Die Beteiligung pro Unternehmen darf 30 Prozent nicht überschreiten. Die Anteile sind bei Ausgabe als Geldbetrag in vollem Umfang an das Unternehmen zu zahlen.

Die Vorteile für die Investoren sind vielfältig: Sie erhalten eine 30-prozentige Einkommensteuerreduzierung, eine Freistellung von der Erbschaftsteuer, die Stundung der Kapitalertragsteuer für die

Laufzeit der Investition und eine Steuerreduzierung bei Investitionsverlusten.

Voraussetzung für die Teilnahme am EIS-Programm ist, dass die kleinen und mittleren Unternehmen mit hohem Risiko im Vereinigten Königreich ansässig und finanziell gesund sind. Sie dürfen nicht älter als sieben Jahre sein (zehn Jahre für wissensintensive Unternehmen) und ihre Vermögenswerte dürfen 15 Millionen Britische Pfund (circa 16,8 Millionen Euro) nicht überschreiten. Die Unternehmen können bis zu fünf Millionen Britische Pfund (circa 5,6 Millionen Euro) pro Steuerjahr und bis zu zwölf Millionen Britische Pfund (circa 13,4 Millionen Euro) während ihres Lebenszyklus im Rahmen des Programms anwerben. Die Gelder müssen innerhalb von zwei Jahren investiert werden.

Anleger können die Steuererleichterung mit ihrer Steuererklärung einfordern. Grundlage ist das EIS3-Formular, das von dem Unternehmen, in das



- <https://www.gov.uk/topic/business-tax/investment-schemes>
- <https://www.fourthstatemedicine.co.uk>

## Beratung und Unterstützung für kleine und mittlere Unternehmen in Nordrhein-Westfalen



*Wir stehen Unternehmen zur Seite*

**NRW.Europa**

Als erfolgreiches Unternehmen brauchen Sie gute Partner. Ein solcher Partner ist NRW.Europa. Unter diesem Namen vertreten die ZENIT GmbH, die NRW.BANK und die NRW.International GmbH das Enterprise Europe Network in Nordrhein-Westfalen. In diesem Netzwerk der Europäischen Kommission arbeiten mehr als 600 Informations- und Beratungsstellen in über 60 Ländern zusammen.

NRW.Europa informiert, berät und begleitet Sie bei Internationalisierungs- und Innovationsvorhaben, bei der Suche nach internationalen Partnern, beim Technologietransfer, bei der Nutzung von Fördermitteln und leitet Ihr Feedback an die EU-Kommission weiter.

Das Angebot richtet sich vorrangig an kleine und mittlere Unternehmen, wirtschafts- und forschungsnahe Einrichtungen sowie Hochschulen in Nordrhein-Westfalen.

Nutzen Sie die vielfältigen Angebote für Ihren Geschäftserfolg.

### ScaleUp.NRW - Unterstützung für schnell wachsende, junge Unternehmen

Schnell wachsende, innovative Unternehmen haben ein relativ hohes Risiko, mit ihrer Geschäftsidee zu scheitern. Um dennoch erfolgreich zu sein, benötigen sie spezialisierte Unterstützung bei der Finanzierung, der Internationalisierung, dem Organisationsaufbau und dem Personalmanagement.

Mit dem Programm „ScaleUp.NRW“ werden deshalb circa 40 innovative Unternehmen mit Wachstumspotenzial in den nächsten 14 Monaten in Nordrhein-Westfalen frühzeitig identifiziert und unterstützt. Die ZENIT GmbH als Träger des Projekts ermittelt in einer ersten Beurteilungsrunde die individuellen Bedarfe der Unternehmen, erarbeitet darauf aufbauend einen Maßnahmeplan und entwickelt maßgeschneiderte Trainings. Diese Trainings sowie Mentoring- und Coaching-Maßnahmen in Kombination mit spezialisierter Beratung helfen

den Unternehmen, ihre Potenziale in den Bereichen Wissen, Personal, Finanzen und internationale Partnerschaften auszubauen und sich im globalen Wettbewerb erfolgreich zu platzieren.

Der Entwicklungsprozess der Unternehmen wird dauerhaft von einem ZENIT-Berater begleitet. Des Weiteren können die Unternehmen auf die Expertise regionaler Partner wie zum Beispiel der NRW.BANK bei Fragen der Finanzierung zurückgreifen. Sie erhalten auch Zugang zu europäischen Initiativen zur Finanzierung und Bereitstellung von Venture Capital. Über das KMU-Instrument im europäischen Förderprogramm Horizont 2020 werden sie außerdem beim Markteintritt unterstützt. Das Programm „ScaleUp.NRW“ wird mit Mitteln aus dem europäischen Programm COSME finanziert.



- <http://www.nrweuropa.de>
- <http://www.facebook.com/nrweuropa>
- <http://twitter.com/nrweuropa>
- <http://www.nrweuropa.de/scaleup>

<b>Alternativfinanzierungsgesetz</b>	Rechtsrahmen für alternative Finanzierungsformen wie zum Beispiel Crowdfunding in Österreich, der einheitliche Informations- und Veröffentlichungspflichten für Anbieter alternativer Finanzierungsinstrumente vorsieht und Anleger schützt
<b>Alumni</b>	Absolventen von Hochschulen oder Bildungsprogrammen
<b>B2C - Business to Customer</b>	Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen und Privatpersonen als Kunden
<b>bankübliche Sicherheiten</b>	Vermögenswerte oder bestimmte Rechte an diesen, die bis zur vollständigen Tilgung eines Darlehens an den Kreditgeber übertragen werden, zum Beispiel Grundpfandrechte, Bankguthaben, Kundenforderungen, Wertpapiere, Warenlagen, Maschinen
<b>Benefit</b>	(englisch) Nutzen, Vorteil, Vorzug
<b>Beteiligungskapital</b>	Investition in den Kauf von Unternehmensbeteiligungen, hier vorzugsweise Start-ups; bilanziell stärkt es die Eigenkapitalbasis und die Liquidität
<b>Business Angel</b>	Investor, der sich finanziell insbesondere an Start-ups beteiligt und zudem Know-how und Kontakte einbringt
<b>Businessplan</b>	komprimierte, konzeptionelle Darstellung eines Geschäftsmodells - einschließlich seiner Finanzierung und Rentabilität bei Unternehmensgründung und -veränderungen
<b>Crowdfunding</b>	alternative Finanzierungsform, bei der viele Einzelpersonen (die Crowd) kleine Geldbeträge in ein Vorhaben oder Projekt investieren; es werden vier Crowdfundingformen unterschieden: <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Reward-based (Belohnungs-basiertes) Crowdfunding</li><li>➤ Donation-based (Spenden-basiertes) Crowdfunding</li><li>➤ Lending-based (Darlehens-basiertes) Crowdfunding</li><li>➤ Equity-based (Eigenkapital-basiertes) Crowdfunding</li></ul> Companisto und Startnext sind Online-Cowdfunding-Plattformen, über die Geldgeber gewonnen werden.  (siehe auch Seite 3)
<b>Europäischer Fonds für regionale Entwicklung</b>	Förderinstrument der EU, das die EU-Regionen mit Entwicklungsrückständen und Strukturproblemen auf der Grundlage von partnerschaftlichen Vereinbarungen zwischen den Regionen und der EU-Kommission finanziell unterstützt
<b>ifex-Netzwerk</b>	Initiative für Existenzgründung und Unternehmensnachfolge in Baden-Württemberg
<b>Inkubator</b>	Brutkasten; Einrichtung, die optimale Bedingungen für Unternehmensgründer bietet und diese logistisch und mit Know-how unterstützt
<b>Instrument der Risikominderung im Kreditgeschäft</b>	Absicherung eines Ausfallrisikos durch Sachen, Rechte oder Bonität (auch Dritter)
<b>Investitionsplan für Europa</b>	2014 verabschiedeter Plan der EU-Kommission und der Europäischen Investitionsbank zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, des Wachstums und der Beschäftigung; drei Säulen: Europäischer Fonds für strategische Investitionen (EFSI), Verbesserung rechtlicher Rahmenbedingungen, technische Hilfe

<b>Investorenreadiness</b>	Aufbereitung des Geschäftskonzepts für die Investmententscheidung von Investoren
<b>KMU - kleine und mittlere Unternehmen</b>	Unternehmen, die unter Berücksichtigung verbundener Unternehmen weniger als 250 Mitarbeiter während eines Jahres beschäftigen und einen maximalen Jahresumsatz von 50 Millionen Euro oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Millionen Euro erzielen (EU-Definition)
<b>nachrangiges Darlehen</b>	im Falle einer Insolvenz werden die Ansprüche des Geldgebers nach denen anderer Kapitalgeber behandelt
<b>pari passu</b>	im gleichen Schritt, zu gleichen Teilen
<b>partiarisches Darlehen</b>	Beteiligungsdarlehen
<b>Pitching</b>	Präsentation des Geschäftskonzepts vor möglichen Investoren
<b>Ratendarlehen</b>	ein Darlehen, das zu fest vereinbarten Terminen mit gleichbleibenden Beträgen, bestehend aus Tilgungsrate und den auf die Restschuld berechneten Zinsen, zurückgezahlt wird
<b>Risikokapitalfinanzierung/ Venture Capital</b>	Finanzierung durch eine Beteiligungsgesellschaft, die dafür Unternehmensanteile erhält
<b>Seed Fonds</b>	Fonds zur Finanzierung der Frühphase von Unternehmen
<b>Start-up</b>	junges, wachsendes und innovatives Unternehmen

## Bildnachweis

European Union/Cristof Echard (Titelbild), Investitionsbank Schleswig-Holstein (S. 5), Wagner/ Gedankenwerft (S. 6), e-bility GmbH (S. 8), Ballettschule Paquita (S. 11), trackle GmbH (S. 13), Heitkamp & Hülscher GmbH & Co. KG (S. 15, 16), Linked Finance Ireland (S. 20, 21), Das Gramm (S. 25), Kronföns-ter AB (S. 27), Magnus Sahlberg (S. 28), Fourth State Medicine Ltd. (S. 30)

## Disclaimer:

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen. Alle Rechte vorbehalten.

## Hinweis für Abonnenten:

Sollten Sie die Zusendung unserer Themenreihe „EU-Förderung konkret“ nicht mehr wünschen, nutzen Sie bitte die Abmeldemöglichkeit unter [www.nrweuropa.de/abo](http://www.nrweuropa.de/abo).

# Impressum

## Verantwortlich

V.i.S.d.P.  
Caroline Gesatzki  
Leiterin Kommunikation  
NRW.BANK

## Redaktion

Verena Würsig  
Dr. Beate Ludwig, Peter Hentschel,  
Justus Schünemann, Simone Plum,  
Birgitt Hüll, Pontus Sannéus

## Herausgeber

NRW.BANK  
Tel.: +49 211 91741-4000  
Email: [europa@nrwbank.de](mailto:europa@nrwbank.de)  
Internet: [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

## NRW.BANK

Anstalt des öffentlichen Rechts

## Handelsregister

HR A 15277 Amtsgericht Düsseldorf  
HR A 5300 Amtsgericht Münster

## Zuständige Aufsichtsbehörde

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

## Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 223501401

Redaktionsschluss: 31. Juli 2017

NRW.Europa wird gefördert von der Europäischen Union, dem Land NRW und der NRW.BANK

