



Whitepaper

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR GRÜNE STARTUPS



econeers

Gemeinsam eine nachhaltige Zukunft gestalten

Econeers, gegründet 2013 in Dresden, ist eine Plattform für Crowdfunding in nachhaltige Projekte, über die private und institutionelle Investoren bereits ab 250 Euro digital und gebührenfrei in die Ökologie- und Energiewende investieren und vom wirtschaftlichen Potenzial grüner Geldanlagen profitieren können.

Wir finanzieren Unternehmen der Green Economy sowohl mit Fokus auf B2C- als auch B2B-Zielgruppen. Über 90 % aller Kampagnen bei Econeers wurden erfolgreich abgeschlossen.

Das erwartet Sie in diesem Whitepaper

Herausforderungen der Startup-Finanzierung	4
Die wichtigsten Finanzierungsformen im Überblick	6
Bankfinanzierungen	7
Business Angels	7
Crowdfunding & Crowdfunding	8
Eigenfinanzierung (Bootstrapping)	9
Family & Friends	9
Öffentliche Fördermittel	10
Inkubatoren & Acceleratoren	10
Venture Capital	11
Crowdfunding: So funktioniert's	12



econeers

HERAUSGEBER
Econeers – eine Marke der OneCrowd Loans GmbH
Käthe-Kollwitz-Ufer 79
01309 Dresden

Telefon: +49 351 317765-70
E-Mail: info@econeers.de
Internet: www.econeers.de

REDAKTION
Kirsten Petzold

SATZ UND LAYOUT
Marcus Matzka

BILDNACHWEISE
Alle Bildrechte liegen bei Econeers

STAND
Januar 2022

MONEY MAKES THE WORLD GO ROUND

Herausforderungen der grünen Startup-Finanzierung

In Deutschland gibt es viele junge Unternehmen mit innovativen, nachhaltigen Ideen, die uns begeistern und unseren Alltag klima- und umweltschonender machen können. Doch damit sie Wirklichkeit werden, kommt es auch auf das nötige Kleingeld an. Die eigenen Ersparnisse sind häufig bereits früh aufgebraucht. Bis das Startup erste Umsätze erwirtschaftet, sind jedoch noch einige Hürden zu nehmen und Investments zu tätigen. Fast jedes junge Unternehmen kommt daher über kurz oder lang an den Punkt, sich mit Fragen der Finanzierung zu beschäftigen – und steht damit häufig vor einer schwierigen Aufgabe.

Das belegt der "Green Startup Monitor 2020" des Bundesverbands Deutsche Startups e. V. Beliebte Finanzierungsformen wie z. B. die Unterstützung durch Business Angels sowie Venture Capital sind für grüne Startups deutlich schwieriger zu erreichen als für ihre nicht-grünen Pendanten. Vielen Geldgebern fehlt es aktuell noch an eigener nachhaltiger Expertise, wodurch sie sich schwerer tun, grüne Geschäftsideen zu beurteilen und zu fördern. Andere Finanzierungsformen wie etwa Crowdfunding & Crowdfunding erfreuen sich hingegen gerade bei nachhaltigen Unternehmen großer Beliebtheit.

Aber es ist gar nicht so einfach, den Überblick im Finanzierungsdschungel zu behalten. Auf den ersten Blick gibt es unübersichtlich viele Finanzierungsformen, doch die richtige für die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens zu finden, erweist sich häufig als kompliziert. In diesem Whitepaper möchten wir jungen grünen Unternehmen alle wichtigen Informationen sowie Vor- und Nachteile zu den beliebtesten Finanzierungsformen an die Hand geben und sie so dabei unterstützen, das nötige Kapital zu erhalten, um ihre nachhaltigen Ideen zum Fliegen zu bringen.

KOAWACH

613.250 EUR, JUL. 2020 & 800.000 EUR, OKT. 2021



Econeurs – Crowdfunding für nachhaltige Unternehmen

Bei Econeurs können Menschen, die grüne Ideen fördern möchten und Ihr Geschäftsmodell spannend finden, unkompliziert online und bereits ab 250 Euro in Ihr Unternehmen investieren – ganz einfach über eine Crowdfunding-Kampagne.

Econeurs hat eine attraktive Finanzierungsmöglichkeit als etablierte Alternative oder Ergänzung zu Venture-Capital-Gesellschaften, Business Angels und Bankdarlehen geschaffen. Wir bieten maßgeschneiderte Investmentmodelle für verschiedene Unternehmensphasen an. Econeurs ist seit knapp 10 Jahren am Markt und blickt bereits auf über 30 erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen zurück, u. a. für bekannte Unternehmen wie the nu company, koawach, Tress Küchenbrüder, Waldgourmet und Papair.



Auf den Seiten 12 bis 15 erfahren Sie mehr über die unkomplizierte Vorbereitung und Durchführung einer Kampagne auf Econeurs.



THE NU COMPANY

500.000 EUR, DEZ. 2019

Die wichtigsten Finanzierungsformen für Startups im Überblick

Bankfinanzierungen	7
Business Angels	7
Crowdfunding & Crowdinvesting	8
Eigenfinanzierung (Bootstrapping)	9
Family & Friends	9
Öffentliche Fördermittel	10
Inkubatoren & Acceleratoren	10
Venture Capital	11

Bankfinanzierungen

Ein Bankkredit ist der absolute Finanzierungs-klassiker für Unternehmen. Der Kredit wird über einen genau definierten Zeitraum zu einem festgelegten Zinssatz abgetragen und bietet somit viel Planungssicherheit. Die Bank erhält weder Anteile noch Mitspracherechte. Allerdings sind viele Ban-

ken risikoscheu und gewähren nur jenen Unternehmen Kredite, deren Vorhaben bereits sehr weit vorangeschritten sind, die kurz davor stehen, Gewinn zu erwirtschaften und die Sicherheiten bieten können – das stellt viele Startups vor Schwierigkeiten.

Unternehmensphase:	ab der späten Frühphase (1st Stage)
Finanzierungsvolumen:	25.000 bis 300.000 Euro
Aufwand:	Mittel. Es müssen initial diverse Unterlagen und Nachweise vorgelegt werden, nach Kreditbewilligung entstehen jedoch keine Aufwände mehr.
Voraussetzungen:	Bewährtes Geschäftsmodell, solider Businessplan, gute Bonität sowie Bürgschaften oder andere private Sicherheiten
Vorteile:	Planungssicherheit, keine Abgabe von Stimmrechten, überschaubarer Aufwand
Nachteile:	Risikoaversion der Banken, Vorgaben für Kreditvergabe für Startups häufig schwer zu erfüllen

Business Angels

Business Angels sind Privatpersonen, die ihr eigenes Vermögen in Startups investieren. Oft handelt es sich dabei um aktive oder ehemalige Unternehmer oder Manager. Anders als Venture-Capital-Gesellschaften entscheiden sie nicht vorrangig danach, welches Startup die schnellstmögliche Profitmaximierung verspricht, sondern auch nach

persönlichen Interessen und Sympathie. Darum investieren sie in der Regel nicht nur Geld, sondern unterstützen junge Unternehmen auch mit ihrer Expertise und dem Zugang zu ihrem Netzwerk. Irgendwann wollen Business Angels jedoch natürlich auch mit Gewinn wieder aussteigen.

Unternehmensphase:	ab der Frühphase (Startup Stage)
Finanzierungsvolumen:	25.000 bis 1 Mio. Euro
Aufwand:	Hoch. Es ist viel Recherche und Netzwerkarbeit erforderlich, um einen passenden Business Angel zu finden. Ist er erst einmal an Bord, braucht es Zeit für den regelmäßigen Austausch, für Reportings etc.
Voraussetzungen:	Innovative Idee, die den Business Angel persönlich begeistert
Vorteile:	kein ausschließlicher Fokus auf Profitmaximierung, Zugang zu Netzwerk und Expertise, Risikoaffinität des Business Angels (er ist bereit, schon in einer frühen Phase vergleichsweise hohe Summen zu investieren)
Nachteile:	hoher Aufwand beim Finden und in der Betreuung des Business Angels

Crowdfunding & Crowdinvesting

Startups stellen sich auf Plattformen wie z. B. Econeurs vor und viele Privatpersonen können bereits mit kleinen Beträgen in das Unternehmen und seine Idee investieren. Es kommt hier also darauf an, dass man in der Lage ist, die Crowd zu begeistern. Beim klassischen Crowdfunding erhalten die Unterstützer im Gegenzug das fertig entwickelte Produkt des Unternehmens oder andere

Goodies. Crowdinvesting ist eine Unterform des Crowdfundings, bei der die Investoren eine Rendite erhalten, z. B. durch Zinszahlungen oder eine finanzielle Beteiligung an einem möglichen Exit. Crowdfunding & Crowdinvesting eignen sich insbesondere, wenn man keine Anteile abgeben will und wenn man die Finanzierung mit Öffentlichkeitswirkung & Marketing verbinden möchte.

Unternehmensphase:	ab der Frühphase (Crowdfunding ab der Startup Stage, Crowdinvesting ab der 1st Stage)
Finanzierungsvolumen:	20.000 bis 200.000 Euro (Crowdfunding), 300.000 bis 6 Mio. Euro (Crowdinvesting)
Aufwand:	Mittel. In die Vorbereitung der Crowdfunding-Kampagne und der begleitenden Marketingmaßnahmen fließt einiges an Arbeit. Die Vertragsgestaltung und die Kommunikation mit den Investoren erfolgen jedoch gebündelt über die Crowdfunding-Plattformen.
Voraussetzungen:	Innovative Idee, die die Crowd begeistert, beim Crowdinvesting marktreifes Produkt und erste Umsätze
Vorteile:	keine Abgabe von Anteilen, keine Mitbestimmungsrechte für die Crowd, keine besonderen Sicherheiten erforderlich, starker Marketing-Effekt, Crowdinvestoren werden zu Multiplikatoren und Unterstützern des Unternehmens
Nachteile:	initial höherer Aufwand, Businessplan und Finanzkennzahlen des Unternehmens sind für registrierte Nutzer auf der Crowdfunding-Plattform einsehbar

Eigenfinanzierung (Bootstrapping)

Viele Gründer haben ihre Geschäftsidee ausschließlich oder überwiegend mit Eigenmitteln umgesetzt. Dafür hat sich der Begriff Bootstrapping etabliert. Diese Finanzierungsart ist für Gründungen geeignet, die sich mit überschaubaren Mitteln umsetzen lassen. Man muss keine Kompromisse eingehen und ist angehalten, effizient zu

wirtschaften. Allerdings geht man auch hohe private Risiken ein und verzichtet auf Netzwerke und Unterstützung der Geldgeber. Zudem wächst das Unternehmen häufig langsamer, was insbesondere in einem sehr dynamischen Wettbewerbsumfeld von Nachteil sein kann.

Unternehmensphase:	in allen Unternehmensphasen
Finanzierungsvolumen:	in der Regel 5.000 bis 50.000 Euro
Aufwand:	Sehr gering
Voraussetzungen:	Ausreichend Eigenkapital muss vorhanden sein
Vorteile:	keine Abgabe von Anteilen, keine Kompromisse, effiziente Strukturen, schlanker Kostenapparat, gute Verhandlungsgrundlage für spätere Deals mit Investoren
Nachteile:	privates Risiko, begrenzte finanzielle Mittel, langsames Wachstum und dadurch die Gefahr, von Wettbewerbern überholt zu werden, Verzicht auf Netzwerke und Unterstützung von Investoren

Family & Friends

Wenn man sich keine professionellen Investoren ins Unternehmen holen möchte, die nötigen Mittel für die Finanzierung der eigenen Geschäftsidee jedoch auch nicht allein aufbringen kann, lohnt es, sich im eigenen Umfeld umzuschauen. Klassische Investmentformen für Family & Friends sind ein Kredit – häufig mit deutlich günstigeren Kondi-

tionen als bei professionellen Geldgebern – oder Beteiligungskapital. Wichtig: Wer Family & Friends ins Boot holt, sollte sie für mögliche Risiken sensibilisieren und unbedingt einen schriftlichen Vertrag aufsetzen, um später Unstimmigkeiten zu vermeiden.

Unternehmensphase:	in allen Unternehmensphasen
Finanzierungsvolumen:	in der Regel 5.000 bis 50.000 Euro
Aufwand:	Sehr gering
Voraussetzungen:	Personen in Familie oder Freundeskreis, die an die Idee glauben und über ausreichend finanzielle Mittel verfügen
Vorteile:	häufig keine Abgabe von Anteilen, weniger Kompromisse als mit professionellen Investoren, Finanzierung schnell umsetzbar, oft sehr günstige Konditionen
Nachteile:	privates Risiko, häufig begrenzte finanzielle Mittel, langsames Wachstum und dadurch die Gefahr, von Wettbewerbern überholt zu werden, Gefahr von Unstimmigkeiten in Familie und Freundeskreis

Öffentliche Fördermittel

Es gibt für Startups vielfältige Möglichkeiten, auf öffentliche Fördermittel zurückzugreifen. Eine Form davon sind Förderkredite. Beantragt werden Förderkredite über die Hausbank. Da sie von öffentlichen Institutionen finanziert werden, sind die Konditionen jedoch meist deutlich günstiger als bei klassischen Bankkrediten. Neben den För-

derkrediten, die in der Regel zurückgezahlt werden müssen, gibt es auch noch andere öffentliche Fördermittel wie z. B. das EXIST-Gründerstipendium. Es muss nicht zurückgezahlt werden, jedoch müssen Gründer während der Förderphase Seminare besuchen und innerhalb einer festgelegten Frist einen Businessplan vorlegen können.

Unternehmensphase:	in der Frühphase (Seed-, Startup- und 1st Stage)
Finanzierungsvolumen:	50.000 bis 500.000 Euro
Aufwand:	Mittel
Voraussetzungen:	je nach Förderprogramm müssen verschiedene Kriterien erfüllt und Fristen eingehalten werden
Vorteile:	keine Abgabe von Anteilen, günstigere Konditionen als bei klassischen Bankkrediten, speziell auf Startups zugeschnitten, häufig Zugang zu Netzwerken und Know-how für Gründer
Nachteile:	Aufwand für die Recherche und das Beantragen geeigneter Fördermittel kann relativ hoch sein

Inkubatoren & Acceleratoren

Inkubatoren unterstützen Startups mit Sachleistungen wie der Bereitstellung von Räumlichkeiten und IT-Infrastruktur, damit diese sich auf die Entwicklung ihrer Geschäftsidee konzentrieren können. Oft gehören auch Coachings und Mentoring, manchmal eine Anschubfinanzierung gegen Abgabe von Anteilen zum Programm. Acceleratoren

verfolgen ein ähnliches Modell, jedoch werden sie häufig von Unternehmen oder Venture-Capital-Gesellschaften getragen. Hier liegt der Schwerpunkt nicht mehr auf dem Bereitstellen von Infrastruktur, sondern auf Mentoring und Know-how-Vermittlung sowie auf der Anschubfinanzierung gegen Abgabe von Unternehmensanteilen.

Unternehmensphase:	in der Frühphase (Inkubatoren) bzw. Wachstumsphase (Acceleratoren)
Finanzierungsvolumen:	25.000 bis 250.000 Euro
Aufwand:	Mittel
Voraussetzungen:	in der Regel müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden, um sich für die Aufnahme in einen Inkubator oder Accelerator bewerben zu können
Vorteile:	Unterstützung etwa durch Büro- und IT-Infrastruktur, Mentoring & Know-how-Vermittlung, Zugang zu Netzwerken aus anderen Startups, Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen
Nachteile:	Anschubfinanzierungen erfordern in der Regel die Abgabe von Firmenanteilen

Venture Capital

Mit Venture Capital (VC), auch Risiko- oder Wagniskapital genannt, beteiligen sich Unternehmen über einen Fonds an einem Startup. Sie gewähren häufig große Summen von mehreren Hunderttausend bis zu mehreren Millionen Euro und ermöglichen dem Startup so ein extrem schnelles Wachstum. Für diese kräftige Finanzspritze erhalten sie

jedoch Firmenanteile und in der Regel auch weitreichende Mitsprache-, Informations- und Kontrollrechte. Ihr Ziel ist ein Exit, d. h. sie möchten zu einem vorgegebenen Zeitpunkt mit deutlichem Gewinn wieder aus dem Unternehmen aussteigen.

Unternehmensphase:	in der Wachstumsphase
Finanzierungsvolumen:	mehrere Hunderttausend bis mehrere Millionen Euro
Aufwand:	Hoch. Es ist viel Recherche und Netzwerkarbeit erforderlich, um einen passenden VC zu finden. Ist er erst einmal an Bord, braucht es Zeit für regelmäßige Reportings, Abstimmungen etc.
Voraussetzungen:	das junge Unternehmen muss den Marktstart bereits geschafft haben und vielversprechende wirtschaftliche Kennzahlen vorweisen können
Vorteile:	hohe Finanzierungssummen ermöglichen sehr schnelles Wachstum, Wettbewerber können so überholt oder auf Distanz gehalten werden, VCs bringen häufig Know-how und Kontakte ins Unternehmen ein
Nachteile:	Firmenanteile müssen abgegeben werden, VCs erhalten weitreichende Mitsprache-, Informations- und Kontrollrechte, viel Zeitaufwand für die Betreuung des VC, hoher Wachstumsdruck auf das Unternehmen, Unstimmigkeiten über den künftigen Kurs möglich

PAPAIR 400.000 EUR, JUN. 2021



Crowdfunding: So funktioniert's

Wer sich für eine Finanzierung über viele private Investoren – die Crowd – entscheidet, der profitiert nicht nur von frischem Kapital, sondern auch von Multiplikator-Effekten, gezieltem Marketing und dem Know-how des Schwarms.

Crowdfunding-Plattformen wie Econeers kümmern sich gemeinsam mit dem Startup um die Vorbereitung und Durchführung der Kampagne, so dass der Aufwand auch mit vielen Investoren überschaubar bleibt. Wir erklären, wie eine Crowdfunding-Kampagne im Detail abläuft.

BEWERBUNG

VORBEREITUNG

DURCHFÜHRUNG



500.000 EUR, MÄR. 2021

WALDGOURMET

Bewerbung für ein Crowdfunding

- ▶ Startups bewerben sich bei Econeers mit einem Pitch Deck, d. h. einer kurzen Präsentation, in der sie Produkt, Geschäftsmodell, Marktpotenzial, erreichte Meilensteine etc. prägnant vorstellen.
- ▶ Unser Investment Management prüft, ob das Startup die für die Finanzierung auf Econeers notwendigen formalen Kriterien erfüllt (Rechtsform Kapitalgesellschaft, Sitz im DACH-Raum, Kapitalbedarf mindestens 300.000 Euro) und ob die Idee Crowd-Potenzial hat, d. h. innovativ und skalierbar ist.
- ▶ Fällt die Prüfung positiv aus, fordert das Investment Management weitere Unterlagen, in der Regel den ausführlichen Businessplan sowie Finanzkennzahlen, an.
- ▶ Überzeugt das Unternehmen weiterhin, verabredet sich Econeers mit dem Gründerteam zu einem mehrstündigen Kennenlerngespräch persönlich oder digital. Hier geht es darum, die Personen hinter dem Unternehmen kennenzulernen und zu prüfen, ob sie crowd-fähig sind, d. h. gern und transparent mit Investoren kommunizieren.
- ▶ Auch hier konnte ein Häkchen gesetzt werden? Check – dann können wir in die Kampagnenvorbereitung starten!



Vorbereitung der Kampagne

- ▶ Der Vorbereitungsprozess für ein Crowdfunding nimmt in der Regel ca. sechs Wochen in Anspruch.
- ▶ In dieser Zeit werden vertragliche Unterlagen erstellt, Finanzkennzahlen aufbereitet, ein Kampagnenvideo gedreht, der Businessplan für die Veröffentlichung auf Eoneers vorbereitet sowie diverse Kommunikations- und Marketingmaßnahmen geplant.
- ▶ Während der Vorbereitung unterstützt Eoneers das Startup mit Coaching, Feedback sowie Beispielen und Checklisten für alle zu erstellenden Materialien. So ist es ganz einfach, jederzeit den Überblick zu behalten.

Durchführung des Crowdfundings

- ▶ Über Eoneers können Kleinanleger bereits ab 250 Euro und bis zu 25.000 Euro in ein Startup investieren. Im Gegenzug werden sie am Unternehmenserfolg beteiligt, z. B. durch Bonuszinszahlungen, wenn der Break-even erreicht ist oder es zu einem Exit kommt.
- ▶ Eine Crowdfunding-Kampagne bei Eoneers kann maximal 120 Tage laufen. Häufig ist das Finanzierungsziel jedoch deutlich schneller erreicht.
- ▶ Besonders hoch ist die Dynamik in den ersten zwei Wochen ab Fundingstart, dem sogenannten Early-Bird-Zeitraum. Wer während dieser Zeit investiert, erhält besonders vorteilhafte Konditionen.
- ▶ Nach Abschluss des Fundings erfolgen der Austausch mit den Investoren sowie das Veröffentlichen von Reportings zentral und gebündelt über den geschlossenen Investor-Relations-Bereich. Auch nach Funding-Ende steht Eoneers dem gefundeten Unternehmen weiterhin mit Rat und Tat zur Seite.

**Bewerben Sie
sich jetzt online!**

bewerbung.econeers.de



www.econeers.de
blog.econeers.de
www.facebook.com/econeers
www.twitter.com/econeers

projekte@econeers.de
+49 351 317765 - 70

Käthe-Kollwitz-Ufer 79
D-01309 Dresden

Geschäftsführung: Johannes Ranscht, Stefan Flinspach
HRB 27674, AG Dresden

Alle Inhalte wurden mit großer Sorgfalt erarbeitet. Für die Aktualität, Korrektheit und Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen kann keine Gewähr übernommen werden.