

E15 Gründungsfinanzierung



Gründungsfinanzierung

Einführung in Gründungsfinanzierung und Pitching.....	3
3F-Finanzierung	6
Wann ist die 3F-Finanzierung sinnvoll?	7
Was müssen Sie beachten?	8
Vor- und Nachteile der 3F-Finanzierung auf einen Blick.....	10
Crowdfunding	12
Wie funktioniert Crowdfunding?.....	14
Welche Formen des Crowdfundings gibt es?	15
Wann bietet sich Crowdfunding im Journalismus an?.....	17
Was müssen Sie beachten?	20
Vor- und Nachteile des Crowdfundings auf einen Blick.....	21
Venture Capital	23
Was ist Venture Capital?	25
Welche Rolle spielt Venture Capital für journalistische Start-ups?.....	28
Was müssen Sie beachten?	30
Vor- und Nachteile der Venture Capital-Finanzierung auf einen Blick	32

Stiftungsfinanzierung	35
Wann ist eine Stiftungsfinanzierung sinnvoll?	37
Was kann finanziert werden?	40
Wie gehe ich am besten vor und was ist zu beachten?	43
Vor- und Nachteile der Stiftungsfinanzierung auf einen Blick.....	45
Pitch Decks	48
Die Rolle von Pitch Decks bei der Einwerbung von Investorengeldern.....	52
Typischer Aufbau und Inhalt von Pitch Decks	54
Besonderheiten bei der Erstellung von Pitch Decks	59
Vergleich von Pitch Decks und anderen Instrumenten zur Investorenansprache	61
Nützliche Tools und Hinweise zur Erstellung von Pitch Decks	63
Literaturverzeichnis	66

Einführung in Gründungsfinanzierung und Pitching

Hallo und herzlich willkommen zum letzten Modul vor dem Capstone-Projekt! Hier geht es nun um die Finanzierung des Gründungsvorhabens und das Pitching. Aber der Reihe nach:

Wir hatten uns bereits im Rahmen der Geschäftsmodellentwicklung mit Finanzierungsfragen beschäftigt, genauer gesagt mit der sogenannten Innenfinanzierung, d. h. der Finanzierung aus selbst erwirtschafteten Mitteln, also in erster Linie Umsätzen. Diese Finanzierung kommt aber erst wirklich zum Tragen, wenn das Produkt am Markt eingeführt ist und die ersten Kunden zahlen. Bevor dieser Punkt kommt, sind aber eine Reihe von Dingen vorzufinanzieren, etwa Notar- und Eintragungskosten bei der Gründung einer GmbH, Serverkosten oder Werbung. Wo kommt dieses zur Anschubfinanzierung benötigte Geld her? Hierfür gibt es mehrere Möglichkeiten.

Als erstes kommen natürlich die Gründer bzw. das Gründerteam selbst in Frage. Diese können als Gesellschafter Einlagen leisten. Dabei handelt es sich um Eigenkapital.

Darüber hinaus können die Familie und Freunde gefragt werden. Man nennt dies augenzwinkernd: Family, Friends and Fools“, wobei Fools – Dummköpfe – nicht böse gemeint ist, sondern auf das Risiko anspielt, das mit dem Investment in eine Neugründung verbunden ist.

Als nächstes schauen wir uns Crowdfunding an. Von Kickstarter, Indiegogo und den vielen anderen Crowdfunding-Plattformen haben die meisten wahrscheinlich schon gehört. Hier geht es darum, für ein neues Produkt bereits vor dem Launch Geld einzusammeln. Kommt der benötigte Betrag zusammen, wird das Projekt gestartet, sonst nicht.

Venture Capital, zu Deutsch: Wagnis- oder Risikokapital, ist eine Form der Beteiligung am Eigenkapital. Oft eignet sich diese Gründungsfinanzierungsform nur für größere Vorhaben. Oft beteiligen sich dann auch gleich mehrere Beteiligungsunternehmen gemeinschaftlich.

Eine relativ neue und noch wenig in der Praxis umgesetzte Finanzierungsform ist die Stiftungsfinanzierung, d. h. man sucht Mäzene, die einer Stiftung dauerhaft Geld überlassen, deren Zinsen dazu gedacht sind, das journalistische Produkt kostenfrei der Öffentlichkeit zur Verfügung zu stellen.

Eine zusätzliche Finanzierungsform stellen öffentliche Fördermittel dar. Sie haben meist Fremdkapitalcharakter. Manchmal sind sie sogenanntes Mezzanine-Kapital, das zwischen Eigen- und Fremdkapital anzusiedeln ist. Selten handelt es sich auch um nicht zurückzahlbare Zuschüsse. Das Angebot solcher Förderungen ändert sich sehr häufig. Zudem ist die Zahl dieser Programme immens – mit den unterschiedlichsten Voraussetzungen. Deshalb empfehlen wir Ihnen, zu recherchieren, ob es ein spezifisches Programm gibt, für das Sie in Frage kommen könnten. Eine gute Seite, auf der Sie starten können, ist:

<https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/>.

Das Modul schließt mit dem Thema Pitch Deck. Pitching ist eine Art Verkaufsgespräch, bei dem man versucht, seine Geschäftsidee verschiedenen potenziellen Geldgebern vorzustellen. Früher machte man das in Form von Business-Plänen, doch inzwischen ist man zu Pitch Decks übergegangen. Während Business-Pläne sehr umfangreich sind, bündeln Pitch Decks alle relevanten Informationen in komprimierter und in der Regel grafisch aufbereiteter Form. Das spart den Geldgebern wertvolle Zeit und zwingt den Gründer seine Überlegungen ganz präzise auf den Punkt zu bringen.

Gerade deshalb eignet sich das Pitch Deck auch ganz ausgezeichnet als Capstone-Assignment dieses Lehrgangs. Hier machen Sie sich selbst Ihr Vorhaben noch einmal ganz genau klar und erklären es potenziellen Geldgebern.