

seedMATCH



Whitepaper

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR STARTUPS

seedmatch.de/fuer-unternehmen

SEEDMATCH

Wir finanzieren Ihr Unternehmenswachstum

Seedmatch, gegründet 2011 in Dresden, ist die erste Plattform für Unternehmens-Crowdfunding in Deutschland. Bereits ab 250 Euro können private und institutionelle Investoren digital und gebührenfrei in innovative Unternehmen investieren und ihnen so Wachstumskapital zur Verfügung stellen.

Wir finanzieren Unternehmen aller Branchen sowohl mit Fokus auf B2C- als auch B2B-Zielgruppen. Über 95 % aller Kampagnen bei Seedmatch 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
Crowdfunding: Case Studies	16

SEEDMATCH

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

Telefon: +49 351 317765-0
E-Mail: info@seedmatch.de
Internet: www.seedmatch.de

REDAKTION
Kirsten Petzold

SATZ UND LAYOUT
Marcus Matzka

BILDNACHWEISE
Alle Bildrechte liegen bei Seedmatch

STAND
Juni 2021

MONEY MAKES THE WORLD GO ROUND

Herausforderungen der Startup-Finanzierung

In Deutschland gibt es viele junge Unternehmen mit innovativen, wegweisenden Ideen, die uns begeistern und unseren Alltag verbessern 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 "Startup Trend Report – Finanzierung & Kapital" des Bundesverbands Deutsche Startups e. V. aus dem Jahr 2020. 59 Prozent der befragten Unternehmen in der Seed Stage und immerhin noch 44 Prozent in der Startup Stage bezeichneten die Kapitalbeschaffung als ihre größte unternehmerische Herausforderung. Ein ohnehin schwieriges Terrain – gerade in Deutschland, wo viele Investoren risikoavers sind und die Finanzierung von Startups scheuen – gestaltet sich in Zeiten der Corona-Pandemie noch komplexer.

Auch ist es 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 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 Ideen zum Fliegen zu bringen.

VEGANZ

2.000.000 EUR, OKT. 2019 & 800.000 EUR, FEB. 2020



Seedmatch – Crowdfunding für Startups

Bei Seedmatch können Menschen, die innovative 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.

Seedmatch 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. Seedmatch ist seit 10 Jahren am Markt und blickt bereits auf über 150 erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen zurück, u. a. für bekannte Unternehmen wie Veganz, LeaseRad, erdbär, Pickawood, SoFlow und Buckle & Seam.



Auf den Seiten 12 und 16 erfahren Sie mehr über eine Kampagne bei Seedmatch und darüber, wie erfolgreiche Startups bereits davon profitieren konnten.



BUCKLE & SEAM

1.000.000 EUR, NOV. 2020

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 festge- legten Zinssatz abgetragen und bietet somit viel Planungssicherheit. Die Bank erhält weder Anteile noch Mitspracherechte. Allerdings sind viele Ban-

ken risikoscheu und gewähren nur jenen Unter- nehmen Kredite, deren Vorhaben bereits sehr weit vorangeschritten sind, die kurz davor stehen, Ge- winn zu erwirtschaften und die Sicherheiten bieten können – das stellt viele Startups vor Schwierig- keiten.

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 eige- nes Vermögen in Startups investieren. Oft handelt es sich dabei um aktive oder ehemalige Unter- nehmer oder Manager. Anders als Venture-Capi- tal-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 natür- lich 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. Seedmatch 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 Förderkrediten, 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



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 Seedmatch 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



760.500 EUR, JAN. 2019 & 459.750 EUR, AUG. 2020

PICKAWOOD

Bewerbung für ein Crowdfunding

- ▶ Startups bewerben sich bei Seedmatch 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 Seedmatch 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 Seedmatch 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!



505.250 EUR, SEP. 2019 & 529.250 EUR, APR. 2021

GIGMIT

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 Seedmatch vorbereitet sowie diverse Kommunikations- und Marketingmaßnahmen geplant.
- Während der Vorbereitung unterstützt Seedmatch 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 Seedmatch 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 Seedmatch kann maximal 120 Tage laufen. Häufig ist das Finanzierungsziel jedoch deutlich schneller erreicht.
- Besonders hoch ist die Dynamik in der ersten Woche 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 Seedmatch dem gefundeten Unternehmen weiterhin mit Rat und Tat zur Seite.

Erfolgreiche Crowdinvesting- Kampagnen

Bereits über 150
Finanzierungsrunden,
darunter

Veganz

Ninox

PRIMAL
STATE

Concgnostics
MOLECULAR CANCER DIAGNOSTICS

flowkey

WOSTOK

Lottohelden

XLETIX

TinkerToys
Individuelles Spielzeug

CONTROME
the future of heating

erdbär
FRECHE FREUNDE

BUCKLE
& SEAM

PICKAWOOD

LEASERAD

ROTORVOX

rentablo

SMARTVIEW
360

SOFLOW

... und viele weitere Unternehmen!

rentablo



Rentablo – Finanzierung in unter 10 Minuten

Rentablo betreibt mit dem Rentablo Finanzmanager die führende Plattform zum eigenverantwortlichen Vermögensaufbau. Über Seedmatch erreichte das FinTech genau die passende Zielgruppe und konnte in weniger als neun Minuten die Fundingschwelle knacken und somit erfolgreich finanziert werden. Insgesamt 360 Investoren halfen Rentablo dabei, das finale Fundingziel von 500.000 Euro in nur 28 Stunden zu erreichen.

„Für Seedmatch haben wir uns entschieden, weil wir unseren Nutzern die Option einer Beteiligung bieten wollten. Die Crowd liefert uns wertvolles Feedback, um Rentablo noch besser zu machen.“

(André Rabenstein, CEO von Rentablo)



SOFLOW
SO FAR SO FREE

SoFlow – ein E-Mobility-Anbieter startet durch

Das E-Mobility-Unternehmen SoFlow bietet unterschiedliche elektrisch angetriebene Produkte wie z. B. E-Skateboards an, welche die Mobilität im Alltag erleichtern. Dem Startup gelang es, 850.000 Euro Kapital von der Crowd zu akquirieren. Dank des besonderen Goodie-Angebots, welches den schnellsten Investoren, die mindestens 5.000 Euro investierten, ein E-Skateboard „Lou“ einbrachte, konnte sich das Unternehmen über eine sehr hohe Anfangsdynamik freuen.

„Wir haben uns verschiedene Crowdinvesting-Anbieter angeschaut. Dabei waren in erster Linie die Zuversicht, das relativ kleine Team und nahe Kommunikationswege ein ausschlaggebender Punkt für Seedmatch und weiterhin die Konditionen, die besser waren als bei anderen Plattformen. Das ganze Paket bei Seedmatch hat am besten gestimmt.“

(Manuel Hug, CEO von SoFlow)

SEEDMATCH

Bewerben Sie
sich jetzt **online!**

bewerbung.seedmatch.de



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

finanzierung@seedmatch.de
+49 351 317765 - 60

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.