

Start-up-Finanzierung: Woher nehmen?

Sommerserie. Die Wirtschaft verändert sich. Neue Geschäftsmodelle entstehen, im Web und in der realen Welt. Ein Streifzug anhand von Beispielen. Diese Woche Teil 4: das liebe Geld.

Masters of Change. Am Anfang fehlt es immer an Geld. Die meisten Start-ups borgen es sich von den „drei Fs“ - Family, Friends & Fools. Claudia Helming, Mitbegründerin der Designeinzelstücke-Plattform DaWanda.com, rät, ein Produkt immer zuerst in Eigenfinanzierung zu fertigen, auf den Markt zu bringen und erst dann auf Investorensuche zu gehen. Der Erklärungsaufwand stehe sonst in keiner Relation zur Finanzierungsaussicht.

In der Wiener Business-Development-Beratung Brainswork hat Geschäftsführerin Selma Prodanovic allein im Vorjahr 250 Start-ups betreut: „Es mangelt nicht nur an Geld, sondern auch an Know-how und Netzwerken.“ Zwar gebe es Fördertöpfe, welche jedoch wie anzuzapfen sind, wüssten die wenigsten. Prodanovic bedauert, dass auf Vergeberseite nicht auch Gründer sitzen: „Wer nie Entrepreneur war, kann das nicht nachvollziehen.“

Studentische Internet-Start-ups stehen vor der zusätzlichen Hürde, dass professionelle Kapitalgeber sehr junge Gründer meist ablehnen, weil sie erstens nicht auf materielle Sicherheiten früherer Engagements zurückgreifen können und zweitens das Internet kein Anlagevermögen wie in anderen Branchen biete. Dafür bekäme man von ihnen die Absage immerhin rascher als von Banken, fügt ein Nicht-genannt-werden-Wolender leicht zynisch hinzu.

Engel im Anflug

Ein Grund mehr, Kontakt zu Business Angels zu suchen, findet Inkubatorin Prodanovic: „Es ist chancenreicher, privates Geld in Jungunternehmen zu stecken, als es an der Börse zu verlieren.“ Selbst wenn ein Investment fehlschlage, würden das die Betroffenen nicht als Verlust empfinden: „Sie waren selbst involviert und haben den Prozess mitverfolgt. Das ist ein anderes Gefühl.“

Das Konzept der Business-Angel-Finanzierung ist in Österreich noch wenig entwickelt. Vorreiter ist Großbritannien, wo sich auch eine Frauen-Investorszene ausprägen beginnt. Prodanovic will diese mit ihren „Business Angelinas“ auch hierzulande etablieren: „Viele suchen Alternativen, um ihr Geld sinnvoll zu veranlagen.“

Venture Capital

Beteiligungsgesellschaften bringen rasches Geld, stellen jedoch die Rendite über jedes ideelle Ziel. Fabian Hansmann von der deutschen Founderslink.com warnt vor dem Verlust der unternehmerischen Freiheit - und vor Kleingedrucktem, das arglose Gründer um ihre Beteiligung bringe. Nur richtig verhandelt würden gängige anglo-amerikanische Klauseln wie Vesting, Tag along und Drag along nützlich sein. Hansmann rät, den eigenen Mehrheitsanteil konsequent über alle Finanzierungsrounds zu verteidigen. *al*

