

Finanzierung für Startups – Investor:innen und Finanzierungsrunden

Ein durchdachtes Finanzierungsmodell ist entscheidend für den Erfolg Ihres Startups. Es zeigt potenziellen Investor:innen, wie Sie Kapital beschaffen und Ihr Unternehmen finanzieren möchten.

Die nachfolgende Übersicht führt Sie durch die wichtigsten Schritte der Finanzplanung. Weiterführende Beratung bekommen Sie an der Universität Heidelberg auch von der Transferagentur hei_INNOVATION, der Stabsstelle des Prorektorats für Innovation und Transfer.



Themen

Grundlagen der Finanzplanung

1 - 7

Kapitalbedarf, Finanzierungsquellen, Finanzierungsrunden, Cash-Flow-Prognose, Startup-Bewertung und Exit-Strategie im Überblick.

Deep dive: Finanzierungsrunden verstehen

8 - 14

Von Pre-Seed bis Series B: Die verschiedenen Phasen der Startup-Finanzierung.

Praktische Umsetzung

15 - 20

Beispielplanung, Investorenansprache und Pitch-Deck-Erstellung für Ihr Startup.

Weiterführende Informationen und Links

21 - 24

Wertvolle Ressourcen, um das Wissen rund um Startup-Finanzierung zu vertiefen.

Grundlagen der Finanzplanung

Für eine erfolgreiche Unternehmensgründung ist eine fundierte Finanzplanung in der Regel unerlässlich.

In diesem Kapitel lernen Sie, wie Sie den Kapitalbedarf Ihres Vorhabens realistisch ermitteln und welche Finanzierungsquellen Ihnen zur Verfügung stehen – von Eigenkapital über Fremdkapital bis hin zu Fördermitteln.

Außerdem geben wir Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Finanzierungsrunden, die besonders bei wachstumsorientierten Startups eine wichtige Rolle spielen.

Kapitalbedarf ermitteln

Bevor ein Startup Investor:innen überzeugen kann, muss es wissen, wie viel Kapital es wirklich braucht, um das Unternehmensziel (in der Regel die Platzierung eines Produktes am Markt) zu erreichen. Die systematische Ermittlung des Kapitalbedarfs bildet die Grundlage jeder Finanzierungsstrategie.

Produktentwicklungskosten

Berechnen Sie die Kosten für Forschung, Entwicklung und Prototypen. Berücksichtigen Sie die längeren Entwicklungszyklen etwa im Life Science-Bereich.

Zulassungskosten

Planen Sie Budget für klinische Studien und regulatorische Genehmigungen ein. Diese können bei Life Science-Produkten besonders kostenintensiv sein.

Betriebskosten

Kalkulieren Sie laufende Kosten für Personal, Räumlichkeiten und Marketing. Vergessen Sie nicht, ausreichend Puffer für Unvorhergesehenes einzuplanen.

Finanzierungsquellen identifizieren

Um passende Finanzierungsquellen zu finden, müssen Startups ihre Optionen und deren Bedingungen genau kennen. Nur so können sie gezielt Kapital für Wachstum und Entwicklung sichern.

Eigenkapital

Gründerkapital, Freunde und Familie,
Business Angels, Venture Capital.

Öffentliche Förderung

Zuschüsse, steuerliche Vorteile,
spezielle Förderprogramme..



Fremdkapital

Bankkredite, Förderdarlehen, Leasing,
Factoring.

Mezzanine-Kapital

Eine in der Praxis eher selten genutzte
Hybridform zwischen Eigen- und
Fremdkapital mit besonderen
Konditionen.

Finanzierungsrunden planen

Die Finanzierung eines Startups erfolgt in mehreren Finanzierungsrunden je nach Fortschritt des Unternehmens hin zur Rentabilität.

1

Pre-Seed

Beträge für den ersten Proof of Concept (ein Nachweis, dass die Technologie wie erhofft funktioniert). Oft noch vor offizieller Unternehmensgründung.

2

Seed

Weiterentwicklung des Produkts und erste Marktanalysen. Aufbau eines Teams und Vorbereitung auf größere Investitionen.

3

Series A

Beschleunigung des Wachstums. Ausbau des Produkts, Aufbau von Vertriebskanälen und Skalierung des Geschäftsmodells.

4

Series B

Expansion in neue Märkte oder Entwicklung neuer Produkte. Höheres Investitionsvolumen als bei Series A.

Cash-Flow-Prognose erstellen

Eine Cash-Flow-Prognose ist eine Vorausplanung für erwartete Einnahmen und Ausgaben eines Unternehmens über einen bestimmten Zeitraum. Ziel ist die Liquiditätssteuerung. Sie zeigt den Gründer:innen, wie sich Einnahmen und Ausgaben über die Zeit entwickeln und ermöglicht es, Liquiditätsengpässe zu vermeiden und Vertrauen bei Investor:innen zu erzeugen.

1

Umsatzprognose

Erstellen Sie realistische Prognosen basierend auf Marktgröße, Verkaufspreisen und Marktdurchdringung. Vermeiden Sie zu optimistische Annahmen.

2

Kostenstruktur

Erfassen Sie alle fixen und variablen Kosten vollständig. Berücksichtigen Sie die besonderen Kosten etwa im Life Science-Bereich.

3

Liquiditätsplanung

Stellen Sie sicher, dass zu jedem Zeitpunkt ausreichend Liquidität vorhanden ist. Planen Sie Zahlungseingänge und -ausgänge sorgfältig.

4

Szenarien entwickeln

Erstellen Sie Best-Case-, Base-Case- und Worst-Case-Szenarien. So sind Sie auf verschiedene Entwicklungen vorbereitet.

Bewertung Ihres Startups

Die Bewertung Ihres Startups ermittelt den Unternehmenswert und ist entscheidend für die faire Aufteilung der Gesellschaftsanteile bei Finanzierungsrunden. Sie ist Voraussetzung für ein Investment von Geldgeber:innen.

Discounted-Cashflow-Methode

Basiert auf zukünftigen Cashflows. Gut geeignet für Startups mit klarem Wachstumspfad und Umsatzpotenzial.

Vergleichsunternehmen-Methode

Nutzt Daten ähnlicher Unternehmen. Besonders hilfreich, wenn vergleichbare Startups existieren.

Scorecard-Methode

Bewertet verschiedene Kriterien mit Gewichtungen. Berücksichtigt auch qualitative Faktoren wie Teamqualität und Innovationsgrad.

Asset-Ansatz

Bewertet das Unternehmen anhand seiner Vermögenswerte. Kann bei technologieintensiven Startups mit Patenten sinnvoll sein.



Exit-Strategie entwickeln

Eine Exit-Strategie ist der anvisierte Weg für Gründer:innen und Investor:innen, ihre Anteile am Unternehmen gewinnbringend zu verkaufen. Sie zeigt Investor:innen den geplanten Ausstieg und potenzielle Gewinne auf und ist essenziell, um langfristiges Vertrauen aufzubauen und strategische Planung zu ermöglichen.



Strategischer Verkauf

Übernahme durch ein größeres Unternehmen. Häufigste Exit-Option etwa im Gesundheitsbereich.
Vorteil: Schnellere Realisierung des Unternehmenswertes, Zugang zu Ressourcen der Käufer:innen.



Börsengang (IPO)

Gang an die Börse durch Initial Public Offering (der Prozess, bei dem ein bislang nicht börsennotiertes Unternehmen erstmals Aktien an einer Börse anbietet). Meist erst nach mehreren erfolgreichen Finanzierungsrunden möglich.
Vorteil: Hohe Bewertungen möglich, zusätzliches Kapital für Wachstum.



Zeitplanung

Typischer Zeithorizont für einen Exit zum Beispiel im Life Science-Bereich: 5-10 Jahre. Kommunizieren Sie realistische Exit-Erwartungen gegenüber Investor:innen.

Deep Dive: Finanzierungsrunden verstehen

Finanzierungsrunden sind essenzielle Meilensteine für Startups, um Wachstum und Entwicklung mit externem Kapital voranzutreiben.

In diesem Abschnitt erläutern wir die verschiedenen Phasen, Ziele und Erwartungen, die hinter jeder Finanzierungsrunde stehen, um ein klares Verständnis für die strategische Kapitalbeschaffung zu ermöglichen.

Pre-Seed-Finanzierung

Die Pre-Seed-Finanzierung ist die früheste Finanzierungsphase, in der Startups erste Mittel für die Produktentwicklung und Validierung ihrer Geschäftsidee erhalten.

Konzeptphase

Finanzierung in der frühesten Phase, oft noch vor der offiziellen Unternehmensgründung. Dient der Entwicklung eines ersten Proof of Concepts.

Finanzierungsvolumen

Typischerweise fünf- bis sechsstellige Beträge. Meist viel kleiner als bei späteren Finanzierungsrunden.

Investorentypen

Hauptsächlich Eigenmittel, Familie und Freunde, Business Angels, staatliche Förderprogramme für Gründer*innen und Inkubatoren.



Seed-Finanzierung

Die Seed-Finanzierung ist die erste größere Investitionsrunde, mit der Startups ihr Produkt weiterentwickeln und den Markteintritt vorbereiten können.

2. Finanzierungsrunde

Die Seed-Finanzierung ist typischerweise die zweite Finanzierungsrunde nach der Pre-Seed-Phase.

Finanzierungsvolumen

Das Investitionsvolumen liegt häufig zwischen 500.000 und mehreren Millionen Euro.

Runway Time

Eine Seed-Finanzierung sollte ein Startup in der Regel für 12-18 Monate mit Kapital versorgen.

Unternehmensanteile

Investor:innen erhalten typischerweise zwischen 15% und 25% der Unternehmensanteile.

Investorentypen

Auf frühe Ausgründungen spezialisierte Venture Capitalists, staatliche Beteiligungsunternehmen wie beispielsweise der Hightech-Gründerfonds oder die Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIN-D).



Series A-Finanzierung

Die Series A-Finanzierung ist die erste institutionelle Kapitalrunde, mit der Startups ihr Wachstum skalieren und Marktanteile ausbauen können.

Wachstumsphase

Series A zielt auf die Beschleunigung des Wachstums ab. Das Produkt ist bereits entwickelt und eine erste Marktvalidierung liegt vor.

Höheres Investment

Deutlich höhere Investitionssummen als bei Seed-Runden, oft mehrere Millionen Euro zum Beispiel für Life Science-Startups.

Verwendungszweck

Mittel fließen in den Ausbau des Produkts, Aufbau von Vertriebskanälen und die Skalierung des Geschäftsmodells.

Investorentypen

Klassische Venture Capitalists.

Series B-Finanzierung

Die Series B-Finanzierung dient dazu, das Unternehmenswachstum weiter zu beschleunigen und Marktposition sowie Produktangebot signifikant auszubauen.

Etablierungsphase

Serie B richtet sich an Unternehmen, die bereits Marktpräsenz haben. Das Geschäftsmodell ist validiert und skalierbar.

Expansionsfokus

Ziel ist die Expansion in neue Märkte oder die Entwicklung neuer Produkte. Das Unternehmen ist bereit für signifikantes Wachstum.

Größeres Investment

Höheres Investitionsvolumen als bei Series A. Bei Life Science-Startups oft im zweistelligen Millionenbereich angesiedelt.

Mezzanine-Kapital

Mezzanine-Kapital ist eine hybride Finanzierungsform, die zwischen Eigen- und Fremdkapital liegt. Es ist eine besondere Art von Geld, das zwischen einem normalen Bankkredit und „echtem“ Eigenkapital (also Anteilen an der Firma) liegt.

Hybride Finanzierungsform

Mezzanine-Kapital kombiniert Eigenschaften von Eigen- und Fremdkapital und wird als Kredit ausgezahlt, erscheint aber als Eigenkapital in der Bilanz des Unternehmens und verbessert Kennzahlen, was zusätzliche Bankkredite erleichtert.

Geldgeber:innen

Meist Förderbanken, aber auch Venture Capitalists oder Private-Equity Firmen, spezialisierte Mezzanine-Fonds und teilweise Crowdfunding-Plattformen, bei denen viele Privatanleger über Nachrangdarlehen investieren.

Charakteristika

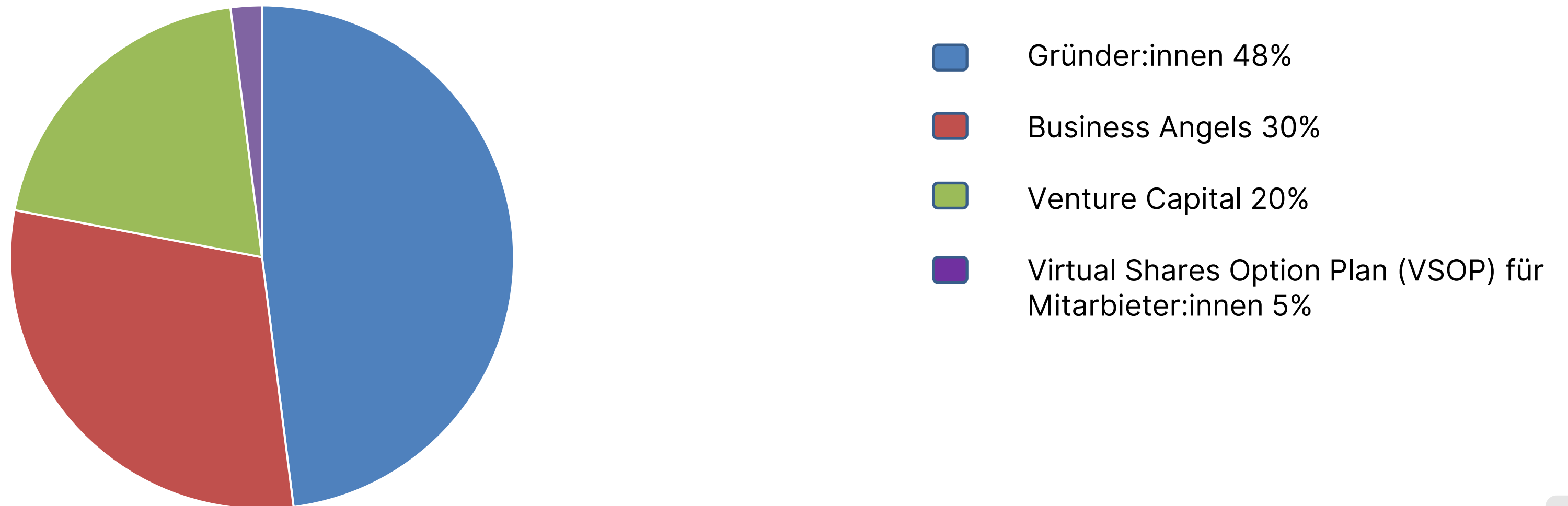
Höhere Renditen als Fremdkapital, kaum Mitspracherechte (da keine Gesellschafteranteile), keine Sicherheiten nötig. Gegen höhere Zinsen als klassische Kredite wird der Kapitalgeber:innen nachrangig positioniert hinter klassischen VC-Geldgeber:innen.

Einsatzzweck

Ideal für Wachstums- und Expansionsfinanzierungen, wenn Banken keine Kredite in dieser Höhe vergeben wollen und die Ausgründung keine Gesellschafteranteile vergeben möchte.

Investorenstruktur der fiktiven CardioDetect GmbH

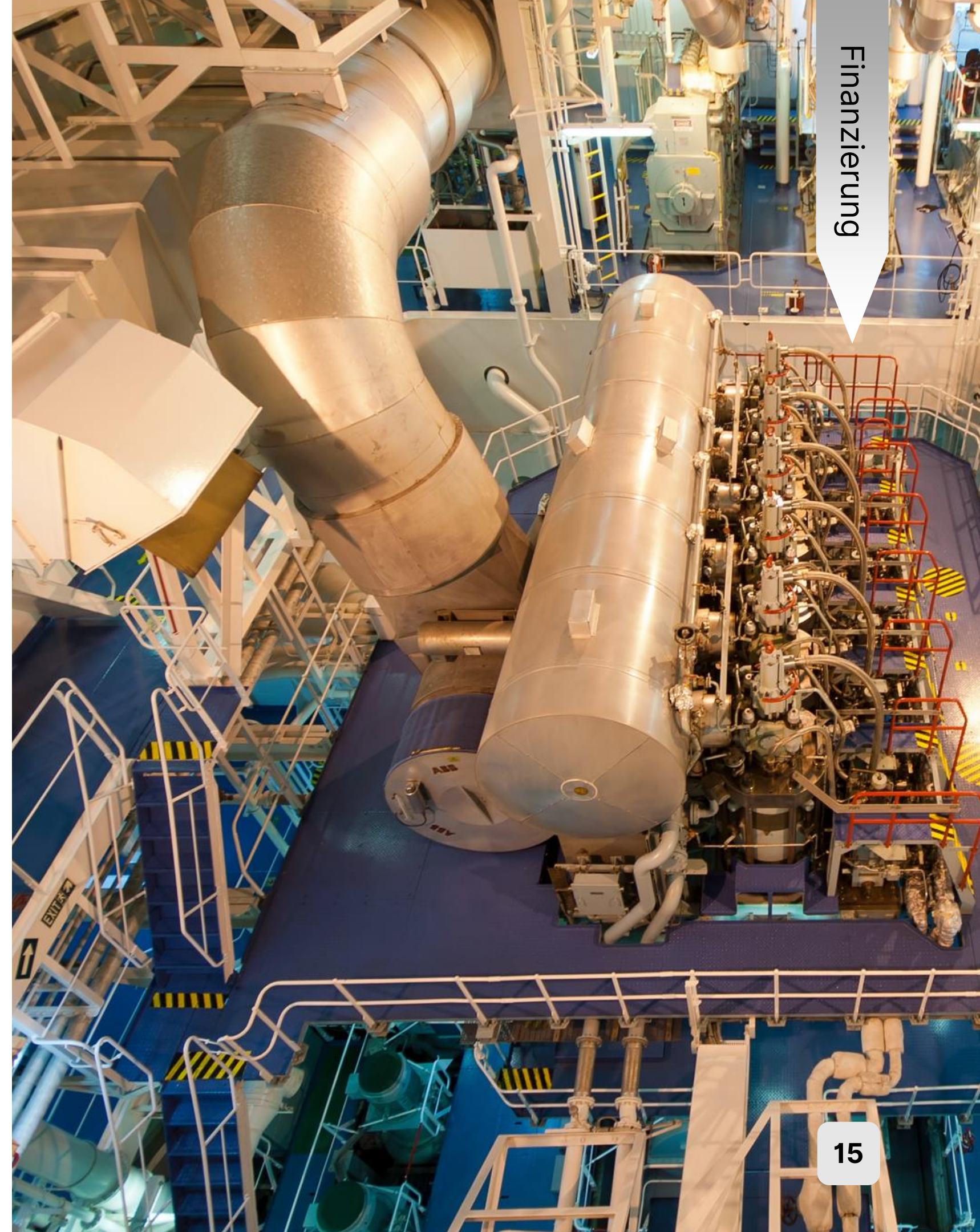
Die Investorenstruktur der CardioDetect GmbH zeigt, wie Kapital von unterschiedlichen Investor:innen eingebracht wird und welche Anteile sie am Unternehmen halten. So wird Transparenz über die Eigentümerverhältnisse generiert. Die Finanzierung erfolgt mit einer oder einem Lead-Investor:in und drei Co-Investor:innen. Die Auszahlung erfolgt meilensteinbasiert in drei Tranchen.



Praktische Umsetzung der Finanzierung

Die praktische Realisierung der Finanzierung, insbesondere die gezielte Ansprache von Investor:innen, stellt den entscheidenden Schritt dar, um theoretische Konzepte in konkrete Ergebnisse zu überführen.

In diesem Abschnitt erläutern wir, wie Startups ihr Geschäftsmodell potenziellen Investor:innen effektiv kommunizieren können, wobei die Präsentation häufig in Form eines sogenannten Pitch-Decks erfolgt.





Pitch-Deck erstellen

Ein erfolgreiches Pitch-Deck überzeugt Investor:innen mit klaren, prägnanten Informationen und einer überzeugenden Story. Es ist das Schlüsselwerkzeug, um Interesse zu wecken und Finanzierungschancen zu maximieren.

Struktur

Ein erfolgreiches Pitch-Deck beginnt mit Ihrer Vision und dem Problem. Dann folgen Ihre Lösung, das Marktpotenzial und das Geschäftsmodell Ihres Startups.

Präsentation

Halten Sie die Präsentation kurz und prägnant. Verwenden Sie passende visuelle Elemente und erzählen Sie eine überzeugende Geschichte.

Finanzen

Zeigen Sie realistische finanzielle Prognosen und einen klaren Kapitalbedarf auf. Erklären Sie, wie die Mittel verwendet werden sollen.

Bewertung und Eigenkapitalanteil

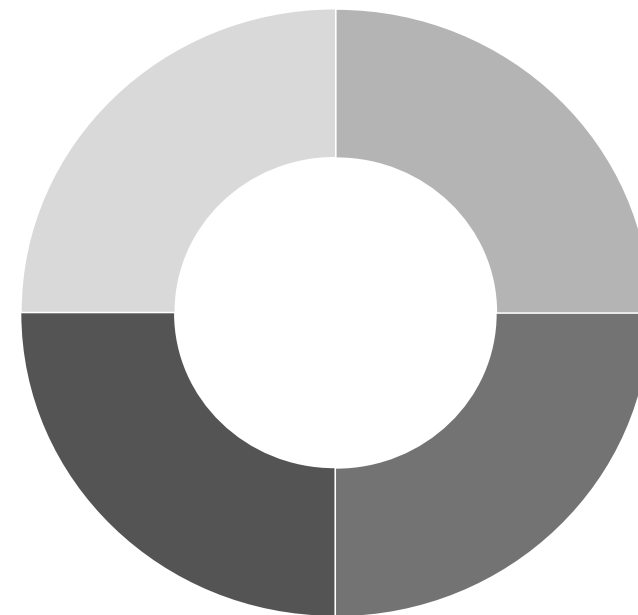
Die Bewertung eines Startups spielt eine zentrale Rolle bei der Bestimmung des Unternehmenswerts und beeinflusst den Eigenkapitalanteil der Investor:innen. So werden Beteiligungen fair verteilt und Finanzierungsschritte transparent gestaltet.

Pre-Money-Bewertung
Wert des Unternehmens vor der
neuen Finanzierungsrunde

6 Millionen EUR

Investorenanteil

28,57%



Investition

2,4 Millionen EUR

Post-Money-Bewertung

Wert des Unternehmens nach der
neuen Finanzierungsrunde

8,4 Millionen EUR

Die Berechnung des Investorenanteils bei der CardioDetect GmbH : $2,4 \text{ Mio. EUR} / 8,4 \text{ Mio. EUR} \approx 28,57\%$. Die bestehenden Eigentümer:innen behalten 71,43% der Anteile.

Finanzielle Prognosen

Finanzielle Prognosen helfen Startups, zukünftige Umsätze, Kosten und Liquidität realistisch einzuschätzen. Sie sind entscheidend, um Investor:innen zu überzeugen und die Unternehmensplanung zu steuern.

Jahr	Umsatz (Mio €)	EBITDA (Mio €)
1	0,5	-1,8
2	2,5	-0,5
3	6,0	1,2

Die exemplarische Prognose zeigt den typischen Verlauf eines Startups: mit anfänglichen Verlusten, gefolgt von steigendem Umsatzwachstum und dem Erreichen der Profitabilität im z. B. dritten Jahr.



Meilensteinbasierte Auszahlung der Investitionsgelder

Meilensteinbasierte Zahlungen der Investor:innen an die Ausgründung koppeln die Kapitalfreigabe an das Erreichen konkreter Ziele und schaffen so Transparenz. Dadurch wird der Fortschritt messbar und das Risiko für alle Beteiligten minimiert.



1

1. Tranche: 50%

1,2 Mio. EUR bei Vertragsunterzeichnung zur initialen Finanzierung der Entwicklung.



2

2. Tranche: 30%

720.000 EUR bei erfolgreichem Abschluss der klinischen Studie als wichtiger Meilenstein.



3

3. Tranche: 20%

480.000 EUR bei Einreichung der CE-Zertifizierung als entscheidender Schritt zur Marktreife.

Relevante Investor:innen für Life Science-Startups

Relevante Investor:innen für Startups verfügen über Branchenkenntnisse und strategische Netzwerke, die das Wachstum gezielt fördern. Sie sind wichtige Partner:innen für Finanzierung und Markteintritt in einem spezialisierten Umfeld.

1

Spezialisierte Fonds

Beispielsweise: High-Tech Gründerfonds, Heal Capital, CARMA Fund und Wellington Partners sind auf frühe MedTech-Investitionen spezialisiert.

2

Regionale Förderer

Beispielsweise: LBBW, L-Bank und ähnliche regionale Förderer bieten spezialisierte Programme für Startups an.

3

Acceleratoren

Beispielsweise: der Life Science Accelerator BW in Mannheim/Heidelberg bietet neben Coaching auch ein Netzwerk zur Investorensuche.

Weiterführende Informationen und Links

Nachfolgende Links bieten weiterführende Informationen, um potenzielle Investor:innen zu finden und das Wissen rund um die Startup-Finanzierung weiter zu vertiefen.

Übersichten/Listen von Investor:innen

- <https://www.vestbee.com/insights/articles/vc-funds-investing-in-european-life-science-startups>
- <https://pitchbob.io/de/blog/top-370-complete-list-of-active-investors-in-the-eu-uk-for-series-a-startups---download>
- [Top 8 Biotech Venture Capital Investoren in Deutschland – Listenchampion](#)
- [30 Best Active Seed Investors in Europe in 2025](#)

Informationen zu einzelnen Investor:innen (keine Empfehlung)

- High-Tech Gründerfonds (HTGF): Der HTGF ist ein erfahrener Investor für Seed-Finanzierungen im Technologiebereich – (<https://www.htgf.de/>)
- Heal Capital: Ein spezialisierter Health-Tech-Fonds - [Heal Capital](#)
- Carma Fund [CARMA FUND | Investing in the patient benefit of tomorrow \(carma-fund.com\)](#)
- Wellington Partners: Ein führender europäischer VC im Bereich Life Sciences und Health, der sich auf Early-Stage-Investitionen fokussiert – (<https://wellington-partners.com/>)
- Earlybird Venture Capital – (<https://earlybird.com/>)
- Khan – <https://khanu.de/>

Weiterführende Informationen und Links

Weiterführende Informationen zu Pitch Decks:

- <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/pitch-deck-erstellen-aufbau-struktur-tipps-formulierungen/>
- <https://qonto.com/de/blog/gruender/gruendungsprozess/das-perfekte-pitch-deck-erstellen>
- <https://foundersfoundation.de/content-library/glossar-pitch-deck/>
- <https://gruenderplattform.de/ratgeber/pitch>
- <https://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/pitch-deck/>

Zur Unterstützung bei der **Erstellung professioneller Pitch-Decks** können Vorlagen von Plattformen wie Pitch oder Canva genutzt werden, die eine strukturierte und ansprechende Präsentation des Geschäftsmodells ermöglichen. Darüber hinaus empfiehlt es sich, Weiterbildungsangebote wie Workshops zum Thema Ideation und Businessplanung wahrzunehmen, um wertvolle Impulse für die Entwicklung und Optimierung des eigenen Geschäftsmodells zu erhalten. Ergänzend dazu bieten Online-Kursplattformen wie Coursera oder edX eine Vielzahl von Kursen zu Themen wie Entrepreneurship und Startup-Finanzierung, die hilfreiche Kenntnisse und praxisnahe Einblicke in die erfolgreiche Unternehmensgründung vermitteln.

Weiterführende Informationen und Links

Weiterführende Informationen zur **Ansprache von Investor:innen**:

- [Vom Pitchdeck zum Pitchtraining - IHK Köln](#)
- [Wie bringe ich Investoren dazu, "Ja" zu sagen](#)
- [Finanzierung: So spricht man Investoren richtig an](#)
- [Wie Sie Ihr Investorengespräch erfolgreich gestalten und eine Finanzierung erhalten](#)

Zusätzlich können Sie **Accelerator-Programme** und **Inkubatoren** in Betracht ziehen:

- <https://www.heidelberg-startup-partners.de/accelerator-programs/>
- Bayer Grants4Apps Accelerator: Bietet neben Coaching und Netzwerk auch finanzielle Unterstützung Digital Health Accelerator | Bayer G4 (www.g4a.health/)
- Flying Health: Ein unabhängiger Inkubator, der mit großen Stakeholdern aus dem Gesundheitsbereich zusammenarbeitet Next Generation Healthcare - Flying Healthprogram-overview (www.germanaccelerator.com)
- [Accelerate your life science startup and get your startup off the ground](#)
- <https://www.ki-garage.de/de/>
- [Up2B | Your accelerator for IndustryTech and B2B startups](#)

Weiterführende Informationen und Links

Zusätzliche hilfreiche Ressourcen:

- <https://www.rwth-innovation.de/de/gruender/angebote/ideation-programm>
- <https://medteconline.de/info/magazine/blog/fundraising-investoren-bewertungsverfahren-von-medizintechnik-start-ups>
- [Mezzanine-Kapital | Definition, Vorteile & Erfahrungen \(2021\)](#)
- [VR-Crowd Blog | Was ist Mezzanine-Kapital?](#)
- <https://gruenderplattform.de/finanzierung-und-foerderung/finanzierung-finden/finanzierungsmoeglichkeiten/mezzanine>
- <https://www.devicemed.de/finanzierung-fuer-medizintechnikunternehmen-finanzierungsmodelle-fuer-eine-innovative-branche-a-788587/>
- <https://www.uni-heidelberg.de/de/transfer/heiinnovation/heiinnovation>