

Pre-Seed- BW: Q & A



Allgemein

Was ist das Programm Pre-Seed BW überhaupt?

Pre-Seed BW ist eine Darlehensfinanzierung für die früher Phase, um Euer Start-up soweit aufzubauen, dass Ihr danach eine größere Finanzierungsrunde hinbekommt.

Was ist die Voraussetzung?

- Ein tragfähiges Konzept, das einen Pre-Seed-Partner überzeugt (wer das ist, s.u.)
- Jemanden, der Euch mindestens 20% der benötigten Summe als Darlehen gibt (Darlehensgeber, bzw. Co-Investor)

Für wen ist das Programm geeignet?

Alle jungen Start-ups, die recht stark wachsen wollen und in 1-2 Jahren größere Investoren suchen. Die Zeit bis dahin kann so finanziell überbrückt werden und der Unternehmenswert nach oben gebracht werden, so dass Ihr später weniger Anteile abgeben müsst bzw. mehr Finanzierung erhalten könnt.

Was müssen wir damit akzeptieren?

- Fremde im Unternehmen
- Weniger Anteile für Euch
- Das Unternehmen soll stark wachsen
- Einzelunternehmen ist nicht mehr drin – GmbH oder UG muss gegründet werden
- Unternehmenssitz ist in Baden-Württemberg

Was darf nicht der Fall sein?

- Dass Ihr eine AG seid (aber eventuell geht eine kleine)
- Dass bereits ein größerer Investor mit zu vielen Anteilen eingestiegen ist
- Dass Ihr ungern im Team arbeitet oder fremden Einfluss ablehnt
- Dass Euer Darlehensgeber sofort Investor werden will – Wandlung geht erst mit der größeren Finanzierungsrunde
- Ihr müsst den EU-Regeln für KMU entsprechen
- Alle eventuellen Förderungen müssen EU-Regeln entsprechen.

Was ist das für Geld vom Land? Ein Geschenk? Eine Beteiligung?

Beides nicht. Es handelt sich um ein **Darlehen**, aber um ein Darlehen mit starkem Schutz für Start-ups.

Der Anteil von bis zu 80% kommt von Land, bzw. von der L-Bank. Ihr bürgt nicht dafür. Von der großen Finanzierungsrunde nach Pre-Seed muss das Darlehen zurückgezahlt werden - außer die L-Bank will es in Anteile wandeln. Das ist aber nicht sehr wahrscheinlich.

Das Darlehen ist mit einem Rangrücktritt ausgestattet (s.u.) Wenn Ihr es nicht zurück zahlen könnt, schuldet Ihr nach einigen Jahren nichts mehr.

Wieviel Geld gibt es?

Höchstens EUR 160.000 vom Land. Bei den üblichen 20% Co-Investorengeld sind das EUR 200.000.

Eine erneute Beantragung ist denkbar, aber nur, wenn diese Tatsache bereits in der ersten Runde klar dargelegt wird. Die Erweiterung steht wird nochmals komplett neu geprüft und steht unter Finanzierungsvorbehalt.

Wir haben gehört, dass es noch was geschenkt gibt!

Das ist nicht ganz falsch, aber auch nicht mehr vollkommen richtig. In der ersten Runde gab es einen Innovationsgutschein „gratis“. Der Gegenwert eines Innovationsgutscheines, d.h., EUR 20.000 wurden bei den 80% L-Bank verrechnet. Das Darlehen der L-Bank verringerte sich um diesen Betrag. Es hat sich gezeigt, dass dieses Vorgehen zu viel Streuverlust und Mehrarbeit führte. Ab der aktuell zweiten Runde gibt es daher zwar weiterhin die Möglichkeit, einen Innovationsgutschein zu beantragen, aber er kommt nicht mehr automatisch und der Eigenanteil muss aufgebracht werden.

Was gilt bei den Innovationsgutscheinen?

Die Finanzierung des Eigenanteils des Innovationsgutscheins darf nicht aus dem Pre-Seed-Geld erfolgen. Der Innovationsgutschein kann dann genehmigt werden, wenn Ihr in diesem Jahr noch keinen erhalten habt.

Insgesamt gibt es im Start-up-Leben höchstens 2 Innovationsgutscheine vom Land Baden-Württemberg, die in zwei verschiedenen Jahren beantragt und bewilligt werden müssen.

Was bedeutet diese „große Finanzierungsrunde“?

Das Geld soll Euch erst einmal ermöglichen, ohne allzu hohe (Anteils-)Kosten Euer Start-up aufzubauen. Aber für schnelles Wachstum werdet Ihr deutlich mehr Geld brauchen. Daher fangt Ihr



auf der Basis dieser Finanzierung sofort an, nach der nächsten, größeren Finanzierungsrunde Ausschau zu halten. Das können private Investoren sein, eine VC-Gesellschaft, eine Bank – Euer Co-Investor interessiert sich sicherlich auch dafür. Mit dieser Finanzierung soll dann auch das erste Darlehen zurück gezahlt werden können, sofern der Darlehensgeber (Co-Investor) und die L-Bank nicht wandeln wollen.

Und die (mindestens) 20% vom Darlehensgeber (Co-Investor)?

Dieses Darlehen könnte nach dem Vertrag zurück gefordert werden. Wir denken aber, dass es wahrscheinlicher ist, dass der Co-Investor sein Darlehen in Anteile wandeln wollen. Immerhin hat er ein Anrecht auf einen Mindestanteil, z.B. 3%, auch wenn sich das Unternehmen noch besser entwickelt. Das ist sein Bonus (Berechnung s.u.).

Wie errechnet man den Marktpreis für die Wandlung?

Auf der Basis dessen, was das Unternehmen für die Finanziere der ersten großen Finanzierungsrunde wert ist. Also gut verhandeln! Wenn Ihr 10% für 1 Mio verkauft, ist das ganze Unternehmen 10 Mio wert und die Darlehen werden entsprechend bewertet (mit mindestens aber 3% für den Darlehensgeber)

Wie viele Anteile kriegen L-Bank und Darlehensgeber höchstens?

Die Anteile sind bei jeweils bei 10% gedeckelt, also höchstens 20%. Was aber nur eintritt, wenn sich der Unternehmenswert nicht gut entwickelt und eh nur gilt, wenn die Wandlung des Darlehens in Anteile gewünscht ist. Co-Investor und L-Bank entscheiden da separat und unabhängig darüber.

Und mindestens? Also, wenn das Start-up durch die Decke geht?

Dann bekommt der Darlehensgeber den Gegenwert für sein Darlehen in Anteilen und hat ein Anrecht, auf einen vorher vereinbarten Mindestbeitrag („Floor“, nicht mehr als 3%), aufzustocken. Die L-Bank kann nur nach Marktpreis wandeln.

Die Wandlung selbst geschieht zum Marktpreis. Wenn aber noch Anteile zu den z.B. 3% fehlen, kann der Darlehensgeber (Co-Investor) zum Nominalbetrag aufstocken.

Beispiel: Bei der Finanzierungsrunde wird ein Marktpreis von EUR 500 je Geschäftsanteil ermittelt. Die Geschäftsanteile haben allerdings einen Nennbetrag von je EUR 1,00 (das wird in der Gründungsurkunde definiert). Der Co-Investor hatte ein Darlehen von EUR 10.000 gegeben. Damit erhält er 20 Geschäftsanteile für das Darlehen. Angenommen diese 20 Geschäftsanteile sind lediglich 2 % wert, dann muss der Co-Investor noch 10 Geschäftsanteile erwerben, um 3 % der Anteile zu halten. Diese 10 Anteile erhält der Co-Investor dann für EUR 10.

Was hat der Co-Investor denn davon?

Er ermöglicht es dem Start-up, einen erheblichen Betrag vom Land zu bekommen und stärkt damit die Start-up-Szene.

Damit tut er auch was für unsere Region.

Außerdem könnt Ihr Euch in Ruhe kennen lernen, bevor Ihr Euch committet. Der Co-Investor spart so das Geld für eine Due-Diligence-Prüfung, das sonst Anwälte und Steuerberater einstecken.



Meist würde der Co-Investor den gesamten benötigten Betrag sicher nicht gegeben haben, aber bei 20% ist es einfach spannend mal zu sehen, was ein interessantes Start-up so macht - und das Risiko ist gewaltig reduziert.

Und er bekommt als Bonus und Anerkennung die Wandlungsoption mit mindestens 3% so wie Discount und Vorkaufsrecht.

Was haben wir als Start-up davon?

Geld, klar, aber auch interessante Partner, die Ihr erst mal kennen lernen könnt und die Euch aber die eine oder andere Tür öffnen werden.

Einen gewissen Schutz davor, am Anfang für zu wenig Geld zu viele Anteile abgeben zu müssen. Die Wandlungsoption ist für Co-Investor und L-Bank auf je 10% gedeckelt, also maximal 20%.

Die Betreuung bekommt Ihr durch uns, durch dick und dünn.

Kostet das was?

Ja, klar - Anteile (für den Co-Investor und ggf. die L-Bank) und Euer Engagement. Außerdem gibt's einen kleinen Pauschalbetrag für die Betreuung durch uns, ca. 3% der Gesamtsumme.

Was sind gute Co-Investoren?

Eure Investoren sollen für Euer Vorhaben nützlich sein; sie sollen z.B. die Branche kennen oder einen wesentlichen Know-how verfügen, sie sollen Euch weiter helfen können, indem sie ein paar Türen öffnen, Kontakte herstellen, Euch hin und wieder einen guten Rat geben. Sie sollen aber ausdrücklich kein Tagesgeschäft machen.

Was sind keine guten Co-Investoren?

Leute, mit „nur“ Geld, aber keinen Beziehungen in Eurem Sinne.

Familie und Freunde, außer, sie kämen aus der Branche

Leute, die Beschäftigung suchen und Euch dann wahnsinnig machen

Leute, die gehört haben, Start-ups wären toll und man könne damit richtig viel Geld verdienen...

Hilfe, wir hatten schon einen Investor/eine Förderung!

Keine Bange: wahrscheinlich war das ja gar nicht so viel Geld im Spiel, oder? Wenn der Investor bisher weniger eingezahlt hat, als Ihr über Pre-Seed beantragt, und wenn Ihr weniger als 25% der Unternehmensanteile bereits an diesen ersten Investor vergeben habt, dann geht das immer. Bei Förderungen muss man sehen, da gibt es ein paar Regeln. Vielleicht seid Ihr auch schon zu weit für Pre-Seed? Dann gibt es andere Möglichkeiten.

Wir wurden mit dem Exist-Programm gefördert, ist das hinderlich?

Nein. Pre-Seed kann ein sehr guter Anschluss sein.

Hilfe, unser Co-Investor will unbedingt sofort beteiligt werden!

Das wird häufig gefragt und es geht NICHT. Bei aller Flexibilität – Ihr sollt geschützt werden, damit nicht ganz zu Anfang sich jemand viele Anteile unter den Nagel reißt, wenn Ihr noch gar nicht wisst, was Euer Start-up überhaupt wert ist. Daher gibt es erst mal nur ein Darlehen und eben keine Beteiligung.



Er will aber UNBEDINGT sofort Investor sein!

Tja, dann ist das leider der Falsche. Hört am besten auf zu diskutieren, verliert keine Zeit und sucht weiter. Keine Bange, es gibt andere Co-Investoren, die dieses Projekt sehr gut finden. Die Pre-Seed-Partner (s.u.) helfen Euch.

Wer arbeitet mit wem?

Wer schließt eigentlich mit wem welchen Vertrag?

Im Mittelpunkt steht Euer Start-up. Das schließt jeweils einen Vertrag ab mit

- dem Darlehensgeber (Co-Investor): Darlehensvertrag mit Wandlungsoption
- der L-Bank: Darlehensvertrag, Nachrang mit Besserungsschein und Wandlungsoption

Der Pre-Seed-Partner, also die Organisation, die Euch betreut, hat einen Vertrag mit dem Land, in dem sie sich zur Betreuung verpflichtet.

Wer ist und was macht der Pre-Seed-Partner?

Der Pre-Seed-Partner wurde vom Ministerium ausgewählt, um Start-up-Projekte bei Pre-Seed-BW zu betreuen. Er wird Euch begleiten, wenn Ihr den Businessplan schreibt, den Co-Investor sucht und den Antrag stellt. Der Partner wird im jeweiligen Ökosystem für Unterstützung sorgen und Euch dann, wenn Ihr Euch alle einig seid, dem Ministerium als passendes Start-up vorschlagen. Er wird Euch bis zur nächsten Finanzierungsrunde begleiten und Euch helfen, Euer Start-up aufzubauen.

Können wir den Pre-Seed-Partner auswählen?

Ja! Schaut Euch die Pre-Seed-Partner an (findet Ihr unter <https://www.startupbw.de/finanzierung-foerderung/finance/pre-seed/>) und besprecht, wer Euch wie helfen kann. Dann wählt Ihr den richtigen Partner für Euch aus (Hallo!!!! HI---E-IEER!!!).

Wir sind sehr stolz, in diesem coolen Projekt erst einer von vier Pilotpartner des Landes Baden-Württemberg zu sein und jetzt zu den wenigen richtigen Partnern zu gehören. Das Land hat mit uns einen Vertrag geschlossen und wir haben uns (mit finanzieller Hilfe unserer Gesellschafter= verpflichtet, Euch durch den gesamten Prozess zu begleiten. Das fängt schon bei der Auswahl an und endet bei der nächsten Finanzierungsrunde noch lange nicht. Egal, was los ist, wir sind für Euch da und helfen Euch dabei, ein Unternehmen aufzubauen. Wir freuen uns total auf unsere Zusammenarbeit!

Zugang zur Förderung

Wie kommen wir an die Förderung? Gibt es da ein Recht darauf?

Meldet Euch bei einem der Pre-Seed-Partner und stellt Euer Projekt vor. Wenn das erfolgreich war, geht es gemeinsam weiter. Aber Vorsicht: es gibt keine Verpflichtung des Partners, Euer Projekt zu unterstützen.

Aufgrund ihrer unternehmerischen Erfahrung werden die Partner einschätzen, ob Euer Team passt und. Wir bewerten nicht so sehr das Produkt oder die Dienstleistung, mehr, ob es mit Euch die Aussicht auf erfolgreiche Umsetzung hat.



Was entscheidet das Ministerium?

Alles. Aber keine Bange, die sind cool. Die Partner haben nur das Vorschlagsrecht. Das Ministerium hat das Geld nicht an die Partner verteilt, sondern verwaltet den Topf und entscheidet, wen es fördert.

Ab wann ins Ministerium?

Wir als Pre-Seed Partner stellen Euch und Euer Projekt im Ministerium vor. Erst eine Zusage von denen berechtigt zur Einreichung der Unterlagen bei der L-Bank. Diese Zusage ist 6 Monate gültig, wenn irgendetwas bei der Gründung länger dauert, muss das Start-up nochmals eine Zustimmung erlangen.

Voraussetzung für die Vorstellung ist die Zustimmung des Pre-Seed-Partners bzw. des Ökosystems und eine Zusage des Co-Investors, mindestens 20% zu bringen, idealerweise schriftlich (formlos reicht).

Ihr braucht dazu am besten Euren One-pager und die schriftliche Zustimmung mit Nennung der Unterstützungssumme vom Co-Investor.

Was ist mit Meilensteinen?

Immer eine gute Idee, mal überlegt zu haben, was Ihr so machen wollt. Lasst Euch von Eurem Pre-Seed-Partner helfen – und passt natürlich auch immer wieder alle Planungen an die tatsächlichen Erfahrungen an.

Was muss bei der L-Bank eingereicht werden?

- One-pager zu Eurem Projekt
- Businessplan
- Zahlenwerk
- Auszug Handelsregister bzw. Gründungsurkunde
- Steuernummer, Umsatzsteuer-Identnummer
- Kopien der Personalausweise der GründerInnen
- Stellungnahme des Pre-Seed-Partners
- Zustimmung Ministerium (in Form eines Protokolls der Sitzung, erstellt vom Partner und die Bestätigung des Ministeriums)

Und nach dem Antrag?

Kommen die Verträge, ausgestellt von der L-Bank

- Unterschriebener Vertrag Co-Investor/Start-up
- Unterschriebener Vertrag Start-up/L-Bank

Was bedeutet „Finanzierungsvorbehalt?“ - ab wann ist mein Zuschuss sicher?

Die Zustimmung des Ministeriums ist eine Empfehlung an die L-Bank, die aber nur auszahlen kann, wenn noch Geld im Topf ist. Daher ist es sinnvoll, nicht allzu lange mit der Beantragung zu warten.



Wer betreut uns denn nun?

Euer Betreuungspartner ist der Pre-Seed-Partner, den Ihr Euch ausgesucht hat. Diese Leute sind immer für Euch da.

Entscheidungen im Zusammenhang mit dem Vertrag werden im **Finanzierungsgremium** getroffen, das sich aus Vertretenden des Ministeriums, der L-Bank, des Co-Investors und Euch zusammensetzt.

Wer ist im Finanzierungsgremium?

Jeweils eine Vertretung vom

- Ministerium
- der L-Bank
- dem Darlehensgeber (Co-Investor)
- dem Pre-Seed-Partner
- Euch

Achtung: wenn Ihr mehr als einen Co-Investor habt, haben die zusammen nur eine Stimme!

Das Finanzierungsgremium kann sich persönlich treffen, viel eher wird es aber per Rundmail zu Entscheidungen kommen. Es hat das letzte Wort in allem, was Euer Projekt angeht.

Entscheidungen werden einstimmig getroffen.

Fragen zu den Verträgen konkret

Was bedeutet Nachrangdarlehen?

Der Darlehensgeber tritt mit seiner Forderung hinter alle anderen Forderungen zurück, d.h., er würde als letzter bezahlt. Damit ist das Darlehen eigenkapitalähnlich.

Was bedeutet Besserungsschein bzw., wie ist das hier gelöst?

Ein Besserungsschein sorgt dafür, dass Ihr kein Darlehen in den Büchern habt, wenn Ihr es dann überschuldet wärt, es lebt aber auf, wenn die Rückzahlung wieder möglich ist.

Wie lang ist die "Laufzeit" der Verträge?

(Geht es hier pauschal immer um die 3 Jahre + maximal 2 Jahre Verlängerung oder ist diese individuell gestaltet (also nur so lange wie wir Mittel aus Pre-Seed zur Erfüllung unseres Geschäftsplans vorgesehen haben? – z.B. 12 Monate im konkreten Fall)

Die Laufzeit ist flexibel und scheint nicht an die Laufzeit der L-Bank gekoppelt zu sein. Unsere Anwältin rät, eine Laufzeit von 3-5 Jahren zu vereinbaren. Zu kurz ist nicht angezeigt. Die Wahrscheinlichkeit, dass gewandelt werden kann, steigt natürlich, wenn das Darlehen länger läuft.

Wenn das Darlehen kurz läuft, und nicht zurückgezahlt werden kann, dann verjährt entweder die Darlehensforderung nach 3 Jahren - wenn die Zahlung zur Insolvenz führen würde, darf eine Zahlung nicht verlangt werden. Teilzahlungen gehen immer. Aus dieser Sichtweise wäre dann wieder eine kurze Laufzeit sinnvoll (für das Start-up).



Wie läuft das vertragsgemäß mit Wandlung oder Rückzahlung?

... es ist kompliziert. Deswegen haben wir da zwei Schaubilder gemalt, s. Anhang. Nicht abschrecken lassen, da stehen sehr viele Eventualitäten drauf. Und es gibt bestimmt noch mehr. Wichtig ist nur, dass es für Euch und die Darlehensgeber faire Schutzmechanismen gibt.

Warum so lange Verträge?

Wissen wir auch nicht. Aber im Ernst: das Programm selbst ist durch seine Deckelung der Beteiligungssumme recht Start-up-freundlich. Die Verträge sind dafür investorenfreundlich, könnte man sagen, da bwcon und Cyberforum viel mitgeholfen haben.

Überhaupt, diese Verträge haben Profis gemacht. Und die können das nicht kurz.

Witzig: obwohl alle möglichen Leute an alles Mögliche gedacht haben, gibt es doch immer sofort Fragen zu Konstellationen, die noch nicht im Vertrag stehen. Nur die Ruhe, das muss man dann halt im Finanzierungsgremium diskutieren.

Wird dann die Laufzeit für Vertrag & Darlehen des Co-Investors unabhängig gestaltet oder ist dies am Vertrag mit der L-Bank zu orientieren?

s.o. Es besteht keine Verknüpfung zwischen Co-Investorenvertrag und L-Bank Vertrag. Eventuell ist das Ministerium nicht begeistert, wenn es zwei verschiedene Laufzeiten gibt, aber das haben wir noch nicht besprochen.

Im Falle einer Wandlung am Ende der Laufzeit ohne Finanzierungsrunde: Auf welcher Grundlage wird eine Bewertung für die Berechnung einer Beteiligung für den Co-Investor durchgeführt? (Sind hierbei externe Dritte hinzuzuziehen oder wird die Entscheidung vom Finanzierungsgremium getroffen?)

Es kann eine Wandlung nur stattfinden, wenn Start-up und Co-Investor sich einigen, auch zu allen Bedingungen, z.B. dem Unternehmenswert. Wenn Ihr Euch nicht einigen könnt, gibt es keine Wandlung. Man kann die Bedingungen sofort festlegen, oder auf später verschieben.

Ihr könntet sogar eine Wandlungsmöglichkeit ohne Finanzierungsrunde jetzt bereits ausschließen. Wir empfehlen, gemeinsam festzulegen, ob die Wandlung grundsätzlich erfolgen soll oder nicht und falls ja, auch jetzt schon die Modalitäten festzulegen, also nicht den Wert, sondern die Berechnungsart.

Man könnte auch eine Auffangklausel machen, dass über die Bewertung später gesprochen wird, bei Nicht-Einigung aber eine bestimmte Bewertungsmethodik zum Zuge kommt.

Verpflichten wir uns zu wandeln?

Ja, mit Unterschrift unter die Verträge und Annahme der Auszahlung seid Ihr einverstanden, dass gewandelt wird. Einzige Bedingung: das gilt nur, **wenn** eine Finanzierungsrunde zustande kommt.

Co-Investor und L-Bank dürfen wandeln, MÜSSEN es aber nicht.

Was ist, wenn wir noch im ersten Jahr einen Investor gefunden haben und die L-Bank los sein wollen?

Dann kauft ihr sie innerhalb der ersten 12 Monate raus und sie kann das nicht verhindern. In diesem Fall Ihr zahlt der L-Bank das Darlehen mit einem Bonus von 20% zurück. Damit kann die L-Bank natürlich auch nicht mehr wandeln und ihr könnt diese Anteile anderweitig verwenden.



Wann ist die Finanzierungsrunde erfolgreich?

Wenn die Darlehenssumme plus EUR 1 dabei raus kommt (eigentlich unsinnig, Ihr wollt ja mehr für Euer Start-up, aber so ist es aktuell).

Welche Handlungsoptionen existieren, wenn es im Worst-Case-Szenario zu keiner weiteren Finanzierungsrunde während und am Ende der Laufzeit kommt und der Investor keine Wandlung wünscht? (Gilt auch hier die Vermeidung der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens bzw. besteht für den Investor ein Verlustrisiko seines Kapitals?)

Rückzahlung darf nur verlangt werden, wenn es keine Insolvenzgefahr dadurch gibt, Teilzahlungen gingen aber durchaus, durch den Rangrücktritt seid Ihr, das Start-up, geschützt. Das Risiko eines Totalverlustes besteht.

Totalverlust: ist das für den Darlehensgeber/Co-Investor steuerlich absetzbar?

Unternehmen können einen Verlust steuerlich absetzen, aber auch Privatpersonen dürfen einen Verlust beim Finanzamt geltend machen. Der Bundesfinanzhof hat im Oktober 2017 entsprechend entschieden.

Würden/dürfen wir im Zweifelsfall persönlich haften?

Ihr könntet persönlich für diese 20% bürgen, aber man kann Euch nicht dazu verpflichten.

(Anmerkung: Es kann EVENTUELL im Gerichtsfall allerdings sogar sein, dass die Bürgschaft als sittenwidrig gilt, d.h., das wäre keine absolute Sicherheit für den Darlehensgeber, aber das ist dann schon recht unwahrscheinlich).

Auch unsere Anwälte hielten die 20% Bürgschaft für durchaus ehrenvoll und nichts, was Euch überforderte.

Die L-Bank kann wiederrufen und eine Rückzahlung fordern, wenn feststeht, dass das Vorhaben sich nicht verwirklichen lässt (§4.1 e). Wäre im Falle eines Worst-Case Szenarios, wenn Mittel auslaufen und keine Folgefinanzierung stattfindet, diese Bedingung nicht praktisch erfüllt? Wären wir dann insolvent?

Auch hier gilt die Regelung zur Vermeidung eines Insolvenzverfahrens. Tatsächlich ist das etwas schwammig, aber der Schutz besteht auch hier im Rangrücktritt. Die L-Bank kann Euch nicht in die Insolvenz treiben, auch, wenn das Vorhaben nicht mehr umsetzbar ist. Auch hier greift dann die Verjährung (nach 5 Jahren). Das ist schon eine sehr hohe Schutzwirkung.

In welchem Rahmen darf der Zinssatz fürs Darlehen des Co-Investors verhandelt werden? (Gibt es hierbei Limits? In welcher Range bewegen sich die Zinssätze anderer Projekte aus Pre-Seed BW bislang?)

Zinssatz kann grundsätzlich frei verhandelt werden, das Ministerium stellt sich allerdings was in der Höhe von 3% und drunter vor. Das ist nicht viel, aber gut für das Start-up.

Müssten wir im Programm die UG/GmbH als Privatpersonen gründen oder dürften wir auch mit unseren privaten Holdings als Gesellschafter der UG/GmbH auftreten?

Gute Idee, im Vertrag gibt es keine Einschränkung. Nach Aussagen des Ministeriums kann eine UG eine oder mehrere Holdings als Gesellschafter haben.



Mit welcher Wartezeit für die Rückmeldung ist in etwa zu rechnen, wenn wir die nötigen Unterlagen bei der L-Bank eingereicht haben?

Ein guter Pre-Seed-Partner benötigt nicht lange, um zu entscheiden, genauso passende Darlehensgeber. Euer erster Businessplan ist in kurzer Zeit erstellt; an dem arbeitet Ihr dann ständig weiter.

Dann geht's ins Ministerium. Den Termin können wir direkt im Ministerium stattfinden lassen oder einige Projekte tun sich zusammen und wir machen einen Termin hier vor Ort – freundliches Fragen wirkt Wunder.

Lasst Euch weder vom Partner noch vom Investor lange hinhalten, es gibt keinen Grund, warum ein ja (oder auch ein nein) nicht in 2-3 Wochen vorliegen kann. Wechselt ggf. Partner oder Co-Investor, wenn die Chemie nicht stimmt.

Aktuell braucht die L-Bank ca. 1 Woche für die Vertragsaufbereitung, nachdem alle Unterlagen und die Zusage des Ministeriums. Wenn die Verträge unterschrieben vorliegen, ist die Geldauszahlung in wenigen Tagen durch. Insgesamt geht das für Förderinstrumente extrem schnell.

Was gibt es für Antragsvoraussetzungen?

Es muss bereits eine Unternehmensgründung erfolgt sein. Die Auszahlung gibt es nur an eine juristische Entität. Außerdem müssen die Steuernummer Eures Finanzamtes und die Umsatzsteuer-Identnummer vorliegen. Hier beim Finanzamt freundlich nachfragen.

Nach der Pre-Seed-Auszahlung ..

Wie geht das dann während der Laufzeit vor sich?

Das Geld habt Ihr jetzt. Nun arbeitet ihr hart an Eurem Start-up und werdet von uns als dem Betreuungspartner begleitet.

Wir machen gemeinsam einen Plan mit Meilensteinen und setzen uns regelmäßig zusammen. Es geht darum, Euer Unternehmen aufzubauen, und wir helfen in allen Fragen weiter.

Kontaktieren könnt Ihr uns natürlich sowieso jederzeit.

Hilfe, die Praxis zeigt, dass wir unser Geschäftsmodell ändern müssen!

Keine Bange, das ist ganz normal. Wenn es Änderungen gibt, immer erst mit dem Pre-Seed-Partner und dem Finanzierungsgremium klären, dann seid Ihr auf der sicheren Seite.

Nach der Finanzierung ist vor der Finanzierung ..

Jetzt wird's erst richtig spannend, denn jetzt baut Ihr Euer Start-up auf. Aber bitte fangt sofort an, nach dem richtigen Partner für die große Finanzierungsrunde zu schauen. Nicht erst mal am Produkt arbeiten und irgendwann dann wieder Finanzierung machen, sondern gleich. Die Zeit geht schneller rum, als Ihr gucken könnt. Lasst Euch helfen und nicht unterkriegen. Viel Erfolg!

Deckelung nach Wandlung – und wenn das nicht reicht?

Wenn das eingezahlte Geld von L-Bank und Co-Investor höher ist, als die gedeckelten 10% für die Wandlung (der „Marktpreis“ des Unternehmens also gering ist) hergeben, bleibt der Rest weiterhin als Darlehen im Unternehmen. Wenn also z.B. EUR 40.000 EUR für 15% des Unternehmenswertes



reichen würde, kriegt der Co-Investor trotzdem nur 10% (= EUR 26.666) und die restlichen EUR 13.334 blieben Darlehen.

Läuft das Programm?

Das Programm läuft super - vor allem größere Firmen haben sofort verstanden, wie vorteilhaft das ist. Der erste Topf war nach 9 Monaten leer, so dass nun die zweite Runde aufgesetzt wurde. Rückzahlungen aus der ersten Runde sollten dafür sorgen, dass das Programm nun stetig weiterläuft. Trotzdem: nicht zu lange warten!

... to be continued....