Initiative
Kultur- & Kreativwirtschaft
der Bundesregierung

KOMPETENZZENTRUM
KULTUR- UND
KREATIVWIRTSCHAFT
DES BUNDES

THEMENDOSSIER

Finanzierung für Akteurinnen und Akteure der Kultur- und Kreativwirtschaft

© Damir Khabirov

ANALYSE
& TRENDS

Abstract

Im Jahr 2023 steht die Kultur- und Kreativwirtschaft (KKW) vor einer Vielzahl an Herausforderungen – auch beim Thema Finanzierung. Im Zuge aktueller Krisen – von Pandemie über Inflation bis hin zum Klimawandel – gewinnt das Thema Finanzierung an Bedeutung und führt in der KKW zu einem langfristigen Innovations- und Investitionsbedarf. Als Folge der Coronakrise mussten viele Akteurinnen und Akteure ihre Rücklagen aufbrauchen. Ein Polster, das vielen im Zuge gestiegener Energiekosten und der steigenden Inflation fehlt. Durch die zunehmende Überlagerung von Krisen werden Finanzierungsengpässe oder -ausfälle wahrscheinlicher. Zinsen steigen, wodurch Banken höheren Risiken ausgesetzt sind und Anträge kritischer überprüfen.

Seit Jahren stellt die Nutzung herkömmlicher Finanzierungsinstrumente wie Krediten insbesondere Soloselbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen der KKW vor Herausforderungen. Aufgrund ihrer kleinteiligen Strukturen mangelt es in der KKW insgesamt an Eigen- und Fremdkapital. Die in der KKW in der Regel eher geringen Finanzierungsvolumen sind für Banken zudem weniger attraktiv als größere Summen. Darüber hinaus verstehen Banken bzw. Investorinnen und Investoren die Geschäftsmodelle und Potenziale der KKW häufig nicht auf Anhieb. In Kombination mit einer vergleichsweise niedrigen Skalierbarkeit der Geschäftsmodelle führt dies dazu, dass Banken und andere Geldgeberinnen und Geldgeber schwerer einschätzen können, ob sich ihr Investment lohnt. Auch eine im Vergleich zu anderen Branchen eher unsichere Nachfrage und Gewinnerwartung sind ein Grund für die Unterfinanzierung in der KKW. Ein weiterer Grund für eine Unterfinanzierung ist eine fehlende Investitionsbereitschaft vieler Akteurinnen und Akteure in der Branche. Das bedeutet, dass sich Akteurinnen und Akteure sehr stark auf ihre eigenen Geschäftsideen und ihre Produkte fokussieren und dabei den unternehmerischen Part vernachlässigen.

Der Finanzierungsbedarf vieler Akteurinnen und Akteure der KKW liegt bei kleinen Beträgen bis 20.000 Euro. Beliebte Finanzierungsinstrumente sind Familie und Freunde, Finanzierung aus Eigenmitteln, Zuschüsse und Stipendien, Crowdfunding sowie Kredite. Es gibt eine Reihe weiterer Finanzierungsinstrumente, die in Frage kommen können. Dazu zählen u. a. Business Angels, Sponsoring, Mäzene und digitale Finanzierungsmöglichkeiten. Gerade in Krisenzeiten sollten alle Finanzierungsmöglichkeiten geprüft werden.

Vor diesem Hintergrund möchte dieses Dossier Akteurinnen und Akteuren der KKW dabei helfen, die vorhandenen Finanzierungsinstrumente besser zu verstehen und sie bei der Auswahl der passenden Instrumente unterstützen. Dies erfolgt u. a. durch einen Guide, der Akteurinnen und Akteure dabei unterstützt zu erkennen, welche Finanzierung sie konkret benötigt und der ihnen hilft die passenden Finanzierungsinstrumente zu finden. Interviews mit Finanzierungsexpertinnen und -experten geben wertvolle Hinweise aus der Praxis. In einer Übersicht mit Anlaufstellen in Deutschland und Europa sind weitere Informations- und Unterstützungsangebote verlinkt.

Inhaltsverzeichnis

1 Hintergrund **2**

2 Veränderungen der Finanzierungsmöglichkeiten **3**

2.1 Einfluss sich überlagernder Krisen auf das Finanzierungssystem 3

2.2 Bestehende und neue Finanzierungsmöglichkeiten 8

3 Mein Guide zur passenden Finanzierung **17**

3.1 Schritt 1: Klarheit über die eigenen Bedarfe – was brauche ich? 19

3.2 Schritt 2: Das richtige Match finden – welche Finanzierung passt zu mir? 22

4 Zehn Life-Hacks zur passenden Finanzierung **30**

5 Anlaufstellen in Deutschland und Europa **33**

6 Glossar **39**

7 Quellenverzeichnis **41**

Impressum 42

Interviewverzeichnis

Interview 1: Angelika Steenwerth, Berliner Sparkasse: „Wie begleitet die Sparkasse ihre Klientinnen und Klienten in Krisenzeiten?“ 6

Interview 2: Mehjabeen Patrick, EIT Culture & Creativity: „Europa stärkt die KKW-Finanzierung“ 7

Interview 3: Eckard von Schwerin, KfW: „Förderbanken stützen Unternehmen mit zinsgünstiger Finanzierung“ 10

Interview 4: Britta Buck und Markus Nitschmann, Kompetenzteam Kultur- und Kreativwirtschaft der Landeshauptstadt München: „Erfolgreich mit Crowdfunding“ 12

Interview 5: Hendrik Maatz, NRW.Bank: “Crowdfunding meets Kredit” 14

Interview 6: Andreas Rautenberg, Hamburg Kreativ Gesellschaft: „Eine gute Analyse ist das Allerwichtigste“ 17

Interview 7: Petra Göbbels, IHK Köln sowie Andreas Severin, KölnBusiness: „Worauf Gründerinnen und Gründer bei der Finanzierung achten sollten“ 21

1 Hintergrund

Wir leben in Zeiten sich überlagernder Krisen. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie sind noch zu spüren. Gleichzeitig rücken weitere Krisen ins Bewusstsein, so die Energiekrise, die durch den russischen Angriffskrieg ausgelöst wurde, oder die Schwierigkeiten in den Lieferketten. Die Inflation stellt Soloselbständige und Unternehmen vor zusätzliche Kostenprobleme und löst eine Haltung des Abwartens bei Konsumentinnen und Konsumenten aus. Eine Folge der Krisen ist für die Akteurinnen und Akteure der Kultur- und Kreativwirtschaft (KKW), dass es für sie schwieriger wird, Finanzierungen für ihre Vorhaben zu erhalten[1]. Im Zuge der Corona-Pandemie wurden Rücklagen der Kultur- und Kreativschaffenden aufgezehrt, was den Bedarf an Fremdfinanzierung erhöht, bei jüngst steigenden Zinsen.

Die vorhandenen Handreichungen, wie Kreativschaffende Finanzierungen erhalten können (u. a EU aus dem Jahr 2015[2]), liegen z.T. ein paar Jahre zurück und berücksichtigen nicht, wie die Krisen unserer Zeit Finanzierungsmöglichkeiten beeinflussen. Diese Lücke möchten wir mit dem aktuellen Dossier schließen. Das Dossier richtet sich an Menschen, die sich über das Thema Finanzierung der KKW informieren wollen und direkt an euch – Entrepreneurinnen und Entrepreneure der Branche, die auf der Suche nach Finanzierung sind oder sich einfach aktuelle Anregungen einholen möchten. Ziel des Dossiers ist es, euch dabei zu unterstützen die verfügbaren Finanzierungsinstrumente zu verstehen, um den Zugang zu Finanzmitteln zu erleichtern.

Im ersten Teil untersuchen wir, wie Krisen die Finanzierungmöglichkeiten der KKW beeinflussen. Wir geben einen Überblick über altbewährte und jüngere Finanzierungsformen, die durch digitale und technische Neuerungen entstehen. Der zweite Teil des Dossiers ist als Guide konzipiert (Kapitel 3). Der Guide soll euch Akteurinnen und Akteuren der KKW dabei helfen, die richtigen Fragen in der Vorbereitung der Finanzierung eines Vorhabens zu stellen und Finanzinstrumente in die engere Auswahl zu ziehen, die zu euch und euren Vorhaben passen. Ein zentrales Feature dieses Dossiers sind sieben Interviews, die wir mit Finanzierungsexpertinnen und -experten der Branche geführt haben. Sie geben wertvolle Einblicke in die Praxis und sind die Basis der Zehn Life-Hacks , die wir am Ende des Dossiers zusammengestellt haben. Fest steht, mit dem Dossier können wir euch erst einmal nur Einblicke und Überblicke zu Finanzierungsinstrumenten geben. Daher haben wir euch für weiterführende Informationen und Beratungsangebote in Kapitel 5 eine Übersicht mit Anlaufstellen in Deutschland und Europa erstellt.

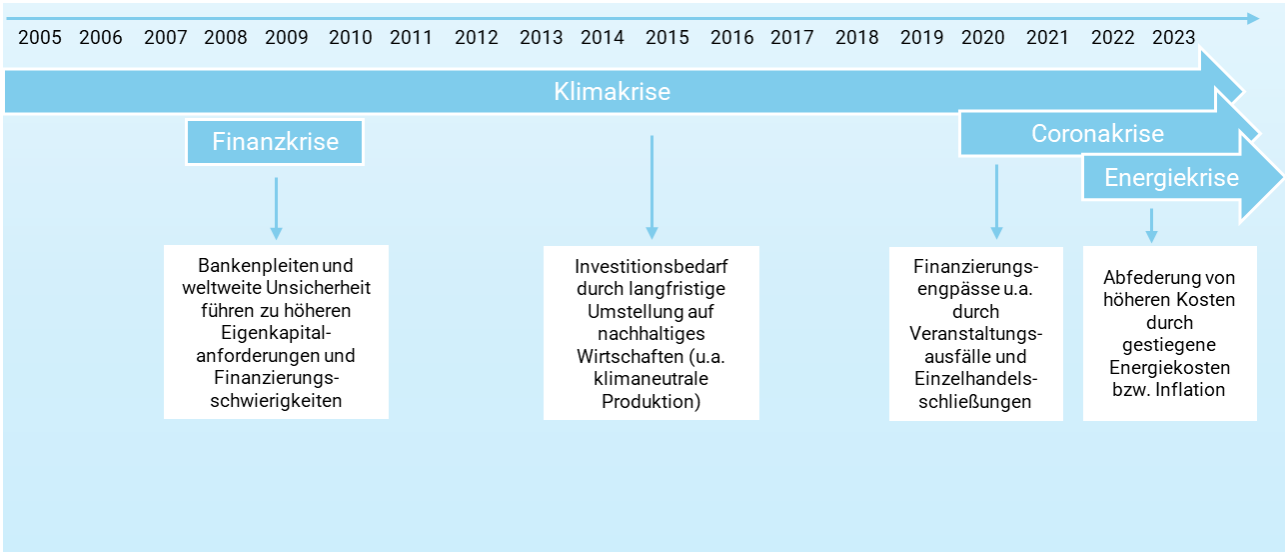
[1] Kaelble, Martin (o. J) Gründung im Krisenmodus. in: kreativ-bund.de
[2] EU (2015) Good practice report. Access to finance for the Cultural and Creative Sectors.

2 Veränderungen der Finanzierungsmöglichkeiten

2.1 Einfluss sich überlagernder Krisen auf das Finanzierungssystem

Im Jahr 2023 steht die Kultur- und Kreativwirtschaft – wie auch andere Branchen – vor einer Vielzahl an Herausforderungen beim Thema Finanzierung. Die Branche musste in der Coronakrise massive Einschränkungen verkraften und viele Akteurinnen und Akteure der KKW mussten ihre Rücklagen aufbrauchen. Gleichzeitig ist die KKW im Zuge des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine mit Lieferkettenproblemen, gestiegenen Energiekosten sowie Inflation konfrontiert. Neben all diesen Entwicklungen bestehen langfristige Innovations- und somit Investitionsbedarfe im Zuge der Klimakrise. Die KKW befindet sich somit in einer Konstellation, in der zeitgleich mehrere Krisen bestehen und sich wechselseitig verdecken, verstärken oder einander anderweitig beeinflussen.

Abbildung 1: Finanzierungsbedarfe durch sich überlagernde Krisen
Betroffenheit der Kultur- und Kreativwirtschaft



Quelle: Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2023)

Bereits seit Jahren stellt die Nutzung herkömmlicher Finanzierungsinstrumente wie Krediten insb. Soloselbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen der KKW vor Herausforderungen. Aufgrund ihrer kleinteiligen Strukturen mangelt es in der KKW an Eigen- und Fremdkapital. Ein erschwerter Zugang zu Kapital existiert bereits seit der Finanzkrise von 2009, da sich in diesem Zuge die Eigenkapitalanforderungen der Banken sukzessive erhöht haben[3]. Geschäftsmodelle in der KKW sind häufig wenig skalierbar und Gewinnprognosen schwierig. Dies hängt u. a. mit der kleinteiligen Struktur der Branche mit jeweils spezifischen Merkmalen zusammen. Die Akteurinnen und Akteure

[3] EU (2015) Good practice report. Access to finance for the Cultural and Creative Sectors.

der KKW haben es somit traditionell schwer an Finanzierung zu kommen. Nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick zu wesentlichen Gründen einer Unterfinanzierung der KKW[4].

Abbildung 2: Gründe für die Unterfinanzierung der KKW

Quelle: Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2023)

Die aufgeführten Gründe der Unterfinanzierung hängen direkt miteinander zusammen und bedingen bzw. verstärken sich gegenseitig. Ein bereits angesprochener Grund liegt in mangelnden Eigen- und Fremdkapitalbeständen in der KKW. Unternehmerinnen und Unternehmer in der KKW können häufig nicht genug Eigenkapital aufbringen, um weiteres, fremdes Kapital zu beschaffen. Die in der KKW in der Regel eher geringen Finanzierungsvolumen sind für Banken zudem weniger attraktiv als größere Summen. Darüber hinaus durchdringen Banken bzw. Investorinnen und Investoren die Geschäftsmodelle und Potenziale der KKW häufig nicht richtig. Dies hängt u. a. mit dem heterogenen Tätigkeitsfeld zusammen, welches von Autorinnen und Autoren, über bildende und darstellende Künstlerinnen und Künstler bis hin zu Designerinnen und Designern sowie Computerspieleentwicklerinnen und -entwicklern reicht. Deren Geschäftsideen und Produkte sind sehr spezifisch und lassen sich nur schwer in klassische Sparten einteilen. In Kombination mit einer vergleichsweise niedrigen Skalierbarkeit der Geschäftsmodelle führt dies dazu, dass Banken und andere Geldgeberinnen und Geldgeber schwerer einschätzen können, ob sich ihr Investment lohnt. Auch eine im Vergleich zu anderen Branchen eher unsichere Nachfrage und Gewinnerwartung ist ein Grund für die Unterfinanzierung in der KKW. In der Corona-Pandemie wurde diese Unsicherheit durch Veranstaltungsausfälle und Einzelhandelsschließungen noch einmal deutlich erhöht. Ein weiterer Grund für eine Unterfinanzierung ist eine fehlende Investment Readiness vieler Akteurinnen und Akteure in der Branche. Das bedeutet, dass Akteurinnen und Akteure der KKW häufig noch nicht die unternehmerische Reife erreicht haben, die potenzielle Investorinnen und Investoren für eine Finanzierung erwarten. Dazu zählt auch die Auseinandersetzung mit betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Bei vielen Akteurinnen und Akteure der KKW steht die künstlerische und kreative Tätigkeit im Zentrum, betriebswirtschaftliche Kenntnisse werden hingegen vernachlässigt. Dies

[4] u.a. Kulturmanangement.net (2008) Kredite für junge Kreativunternehmen.; Europaparlament (2020) Bericht über die Situation von Künstlern und die kulturelle Erholung in der EU; EU (2015) Good practice report. Access to finance for the Cultural and Creative Sectors. Loots et al. (2022) New forms of finance and funding in the cultural and creative industries; Bayern Kreativ (o. J.) Finanzierung.

führt in Kombination mit komplizierten Antragsverfahren zu weiteren Hürden auf dem Weg zu einer erfolgreichen Finanzierung.

Durch die sich überlagernden Krisen werden Finanzierungsengpässe oder -ausfälle wahrscheinlicher. Zinsen steigen, wodurch Banken höheren Risiken ausgesetzt sind und in der Folge Anträge kritischer überprüfen[5]. Welche Angebote Banken Kreativschaffenden in Krisenzeiten bieten und welche neue Fördermöglichkeiten die Europäische Union bietet, ist Bestandteil der beiden nachfolgenden Interviews mit der Angelika Steenwerth von der Sparkasse Berlin sowie Mehjabeen Patrick von der neu geschaffene, EU-geförderte Institution EIT Culture & Creativity.

[5] u.a. Der Kapitalmarkt-Blog (2022) Eigenkapital nach der Krise.; Tagesschau (2022) Höhere Hürden für Firmenkredite.

Interview 1

Wie begleitet die Sparkasse ihre Klientinnen und Klienten in Krisenzeiten?

Angelika Steenwerth, Firmenkundenbetreuerin im FirmenCenter Medien- und Kreativwirtschaft der Berliner Sparkasse

Frau Steenwerth, wie wirken sich Krisen (u. a. Corona- und Energiekrise) auf die Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden aus der Kreativ- und Medienwirtschaft aus?

Während der Corona-Pandemie stand die Branche still. Viele Unternehmen beantragten Hilfen durch das Land Berlin und den Bund. Dazu gehörten neben Förderungen auch zinsgünstige Darlehen der KfW. Für Firmenkunden, die unter den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie litten, bot die Berliner Sparkasse auch weitere Maßnahmen, wie z.B. Tilgungsaussetzungen. Die Hilfen und zinsgünstigen Kredite haben 2020 und 2021 zu einem Nachfragerückgang nach unseren Produkten geführt. Dazu gehören Investitionsdarlehen, Mietkauf/ Leasing und auch Kontokorrentkreditlinien. Diese werden erst seit 2022 wieder nachgefragt. Die Pandemie hat zudem die Digitalisierung in der Branche beschleunigt, etwa mit Blick auf das Homeoffice.

Warum haben Sie in der Berliner Sparkasse Ihr Beratungsangebot auf Branchen umgestellt?

Wir möchten dazu beizutragen, dass die Berliner Wirtschaft prosperiert. Dazu ist es wichtig, Logik und Dynamik der einzelnen Branchen zu verstehen, aber vor allem, dieselbe Sprache wie die Kundinnen und Kunden zu sprechen. Eine Spezialisierung auf Branchen ermöglicht es uns, unsere Expertise noch weiter zu vertiefen. Wer z. B. aus der Medien- und Kreativwirtschaft kommt, der findet bei uns Sparringspartner. Wir kennen und verstehen die Besonderheiten und individuellen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden und können Ihnen damit zielgerichtete Beratung bieten.

Was raten Sie Kreativschaffenden, die zu Ihnen kommen?

Am Anfang steht immer das persönliche Gespräch. Suchen Sie dieses und überzeugen Sie uns mit Ihrer Idee oder Ihrem Vorhaben! Sie erwartet eine offene Kommunikation auf Augenhöhe. Für uns als Bank ist zudem ein guter, schlüssiger Business Plan mit vollständigen, aktuellen Unterlagen wichtig. Dazu beraten wir gerne oder verweisen auf Partnerinnen und Partner aus dem Ökosystem. In Berlin gibt es z. B. den Coaching BONUS, bei dem Gründende und Unternehmen Zuschüsse für betriebswirtschaftliches Coaching erhalten können oder den Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg mit kostenlosen Angeboten und Preisgeldern.

Nähere Informationen zu den Coaching- und Beratungsangeboten

Interview 2

Europa stärkt die KKW-Finanzierung

Mehjabeen Patrick, Interim Chief Finance Officer
EIT Culture & Creativity (siehe Infokasten S. 35)

Frau Patrick, als Chief Interim Finance Officer setzen Sie gerade die Förderprogramme des EIT auf. Was sind ihre Schwerpunkte?

Unser Schwerpunkt liegt auf der Förderung von Innovationen in der KKW. Wir sind davon überzeugt, dass die KKW eine wichtige Rolle in der Transformation unserer Wirtschaft und Gesellschaften spielt. Dafür braucht es neue Finanzierungsmöglichkeiten.

Wie unterscheiden sich die EIT-Programme von bestehenden Finanzierungen?

Das neue ist, dass in unseren Programmen die Zusammenarbeit im Vordergrund steht. Beim EIT Culture & Creativity wollen wir ein Ökosystem für KKW-Finanzierung schaffen. Unsere Fördermittel für 2024 werden über 10 Aktionsprogramme ausgeschüttet, die sich wechselseitig bestärken und Synergien schaffen. Wir haben aktuell viele Partnerinnen und Partner aus der KKW, die uns bei der Ausgestaltung der Programme unterstützen. Wir sind davon überzeugt, dass die Branche selbst am besten weiß, welche Programme sie braucht. Aktuell haben wir über 60 Partnerinnen und Partner und es sollen noch mehr werden. Alle sollen sich einbringen können.

Finanzierungsmöglichkeiten für die KKW sind begrenzt. Was bietet das EIT, um das zu ändern?

Wir alle nutzen täglich Produkte aus der KKW, bspw. Kleidung, Content oder Möbel; trotzdem verstehen viele – darunter Banken sowie Investorinnen und Investoren – die KKW nicht. Um das zu ändern, bauen wir einen Investment-Club auf, denn die Nachfrage nach Investments ist da. Wir bringen Kreativschaffende mit Investorinnen und Investoren zusammen. Investorinnen und Investoren können dabei in Workshops lernen, die KKW besser zu verstehen. Gleichzeitig fördern wir die unternehmerischen Fähigkeiten der Kreativschaffenden und geben ihnen Tipps wie sie sich vor Investorinnen und Investoren am besten präsentieren. Das ist nur ein Beispiel von dem, was wir vorhaben.

Sie beschäftigen sich seit mehr als 20 Jahren mit der Finanzierung der KKW. Wie haben sich die Finanzierungsmöglichkeiten für die KKW in den letzten Jahren verändert?

Die Möglichkeiten haben sich definitiv verbessert, da immer mehr Menschen das Potenzial der KKW erkennen und mehr Programme aufgelegt wurden. Dennoch liegt noch viel Arbeit vor uns. Mit dem EIT Culture & Creativity arbeiten wir genau daran.

Welche Rolle spielen Ihrer Meinung nach digitale Finanzierungsmöglichkeiten in Zukunft?

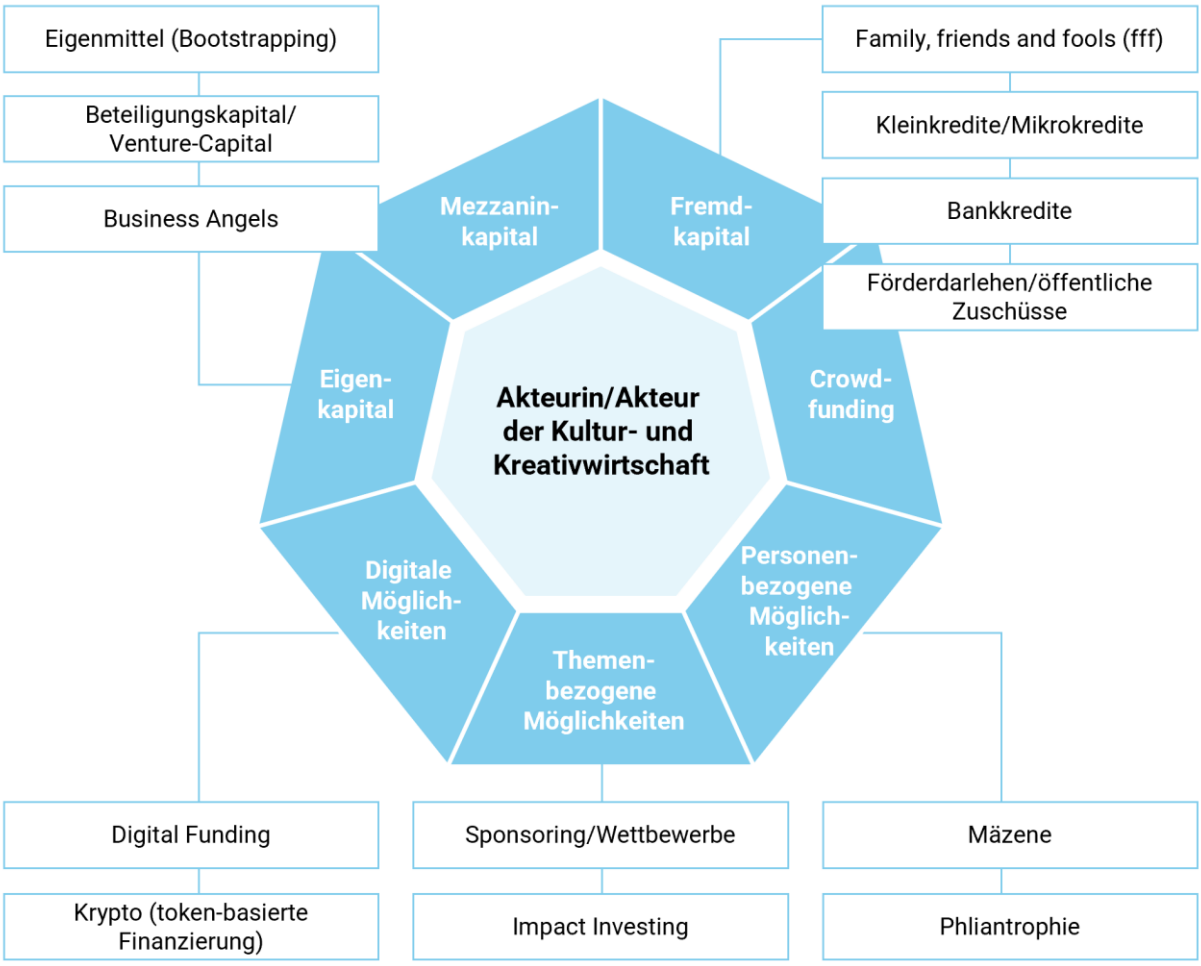
Digitale Finanzierung spielt bisher eine marginale Rolle und erfährt aktuell viel Kritik. Ich bin davon überzeugt, dass digitale Finanzierungsansätze, die sich rund um Blockchain entwickeln in Zukunft wichtiger werden und die KKW davon profitieren kann.

Anmerkung: Das Interview wurde auf Englisch geführt und im Nachhinein ins Deutsche übersetzt.

2.2 Bestehende und neue Finanzierungsmöglichkeiten

Akteurinnen und Akteure der Kultur- und Kreativwirtschaft stehen vor der Herausforderung, die entstandenen und entstehenden Finanzierungsbedarfe zu decken. Dazu kommt eine Vielzahl sowohl an eher klassischen als auch neueren Instrumenten in Frage. Gerade in Krisenzeiten sollten alle Finanzierungsmöglichkeiten geprüft werden. In der KKW werden häufig Betriebseinnahmen und öffentliche Zuschüsse zur Deckung des Kapitalbedarfs herangezogen. Neben Bankkrediten werden aber auch informelle Finanzierungsquellen genutzt. Hierzu zählen Kreditvergaben von Privatpersonen und Organisationen sowie Crowdfunding. In einigen Teilmärkten spielen auch Eigenkapitalinvestitionen mithilfe von Venture Capital und Business Angels eine Rolle. Ein Überblick zu aktuellen Finanzierungsmöglichkeiten und deren grundlegenden Eigenschaften wird im Folgenden gegeben. Dabei soll den Akteurinnen und Akteuren der KKW – also euch – gezeigt werden, was die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten unterscheidet und auf was ihr achten müsst, wenn es um das Thema Finanzierung geht. Eine Einschätzung zu konkreten Finanzierungsinstrumenten folgt in Kapitel 3.

Abbildung 3: Finanzierungsmöglichkeiten in der Kultur- und Kreativwirtschaft
Palette an klassischen und neuen Finanzierungsmöglichkeiten



Quelle: Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2023)

Finanzierung über Eigenkapital

Eine wichtige Säule bei der Finanzierung stellen Eigenmittel dar. Diese umfassen Finanzmittel, die ihr selbst beisteuern könnt (bspw. Erspartes oder Gewinnrücklagen). Eigenmittel sind zur Einwerbung zusätzlichen Kapitals wichtig. Auf der Suche nach Fremdkapital, Kapital von Externen, sollte bis zu einem Drittel des benötigten Kapitals als Eigenmittel eingebracht werden – die sogenannte Eigenkapitalquote. Grundsätzlich gilt: Je höher die Eigenkapitalquote, desto leichter kommt ihr an zusätzliches externes Kapital. Ein Vorteil der Eigenkapitalfinanzierung ist, dass selbstfinanzierte Unternehmen oder Projekte von Grund auf kosteneffizienter strukturiert sind und die Kontrolle über ihr Unternehmen behalten. Allerdings wird es schwerer schnelle Erfolge zu erzielen, sodass die Gefahr besteht, von anderen – mit fremdem Kapital finanzierten Unternehmen – überholt zu werden. Auch Finanzmittel von externen Partnerinnen und Partnern können eine Form der Eigenkapitalfinanzierung sein. Dabei beteiligen sich die Partnerinnen und Partner durch den Kauf von Unternehmensanteilen am Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens. Sie werden somit zu Miteigentümerinnen bzw. -eigentümern eures Unternehmens und erhalten ein Mitspracherecht. Anders als beim Fremdkapital verlangen die Partnerinnen und Partner keine festen Verzinsungen oder bestimmte Rückzahlungsfristen. Die Finanzierung über Eigenkapital kann über verschiedene Instrumente erfolgen. Dazu zählen u. a. „Bootstrapping“ oder Risikokapitalinvestorinnen bzw. -investoren wie Business Angels und Venture-Capital-Fonds. *Mehr dazu im Glossar und Kapitel 3.2*

Finanzierung über Mezzaninkapital

Mezzaninkapital weist sowohl Charakteristiken von Eigenkapital als auch Fremdkapital auf und wird deshalb auch als Hybridkapital bezeichnet. Dem Mezzaninkapital werden beispielsweise stille Beteiligungen, Nachrangdarlehen oder Genussrechte zugeordnet. In der Regel muss die Mezzaninfinanzierung nach fünf bis zehn Jahren wieder an die Kapitalgebenden zurückgezahlt werden (Unterschied zum Eigenkapital). Die Kapitalgebenden werden dadurch keine Eigentümer oder Gesellschafter und haben dementsprechend keine Mitbestimmungsrechte und damit keinen Einfluss auf das operative Geschäft. Damit unterscheidet es sich bspw. von Eigenkapital bzw. Venture Capital. Anders als bei Fremdkapital (Darlehen) müssen abgesehen von persönlichen Garantien i. d. R. keine Sicherheiten geleistet werden. Es müssen jedoch Zinsen gezahlt werden, die typischerweise höher sind als bei einem Darlehen. Zudem wird oftmals eine Gewinnbeteiligung vereinbart, aber eine Beteiligung an möglichen Verlusten ausgeschlossen. Bei Mezzaninkapital wird regelmäßig die Nachrangigkeit im Insolvenzfall vereinbart. Das heißt, im Fall einer Insolvenz werden zuerst die Fremdkapitalgebenden bedient. Aufgrund der Nachrangigkeit verbessert Mezzaninkapital wie „echtes“ Eigenkapital das Rating des Unternehmens. Durch die Verbesserung der (wirtschaftlichen) Eigenkapitalbasis (= bessere Eigenkapitalquote) und der damit einhergehenden Verbesserung des Ratings wird der Zugang zu Fremdkapital erleichtert. *Mehr dazu im Glossar und Kapitel 3.2*

Finanzierung über Fremdkapital

Fremdkapital bekommt ihr von außen, also von fremden Kapitalgeberinnen und -gebern. Das bedeutet, ihr müsst die geliehenen Mittel über einen abgestimmten Zeitraum wieder zurückzahlen – in der Regel inklusive Zinsen. Zur Beantragung von Fremdkapital müsst ihr in der Regel Sicherheiten und eine überzeugende Beschreibung des Geschäftsmodells vorlegen. Dadurch zeigt ihr, dass die

Geldsumme und die Zinsen im vereinbarten Zeitrahmen zurückgezahlt werden können. Hier schließt sich der Kreis zum Eigenkapital, denn Sicherheiten bedeuten vor allem, dass ihr ausreichend Eigenkapital vorweisen könnt. Fremdkapitalgeberinnen und -geber sind in der Regel risikoscheu, da sie nicht am Unternehmenserfolg partizipieren, sondern nur von den Zinszahlungen. Die Chance auf Fremdkapital erhöht sich, wenn geplante Anschaffungen einen hohen Eigenwert besitzt und somit gleichzeitig als Sicherheit dienen (bspw. Immobilien). Die Beschaffung von Fremdkapital benötigt allerdings Ausdauer und ist mit Aufwand verbunden – so muss bspw. ein Businessplan erstellt werden. Das Mittelstandspanel der KfW zeigt, dass die Neigung mittelständischer Unternehmen zu Kreditverhandlungen seit Jahren abnimmt. Die Gründe liegen insb. im Streben nach finanzieller Unabhängigkeit sowie dem benannten hohen Aufwand. Daher wird sich an dieser Neigung in naher Zukunft vermutlich nichts ändern. Im Jahr 2022 zeichnen sich – laut KfW – durch die geldpolitische Straffung verschärfte Finanzierungsbedingungen ab. Banken werden demnach bei der Kreditvergabe vorsichtiger und Bankkredite verteuern sich.[6] Typische Instrumente der Fremdfinanzierung sind Bankkredite, Kleinkredite bzw. Mikrokredite, Familie, Freunde und Bekannte (family, friends and fools bzw. fff) oder Förderdarlehen bzw. öffentliche Zuschüsse. *Mehr dazu im Glossar, im anschließenden Interview 3 mit Eckard von Schwerin von der KfW und in Kapitel 3.2*

Interview 3

Förderbanken stützen Unternehmen mit zinsgünstiger Finanzierung

Eckard von Schwerin, Berater bei der KfW

Herr von Schwerin, die KfW ist eine Förderbank. Wie unterscheidet sich die Arbeitsweise der KfW von einer Hausbank?

Richtig, die KfW ist keine kommerzielle Bank, sondern eine staatliche Förderbank. Sie gewährt zinsgünstige Kredite zu besseren Konditionen, als Sie diese am Markt erhalten. Kundinnen und Kunden wenden sich direkt an ihre Hausbank und stellen dort den Kreditantrag, der an die KfW weitergeleitet wird. Wir prüfen den Antrag auf Förderfähigkeit und die Bank erhält von uns die Refinanzierungszusage.

Es gibt aktuell keine speziellen Förderprogramme für die Kreativwirtschaft: Wie können sie dennoch von den Angeboten der KfW profitieren?

Bei unseren Förderprogrammen ist es egal, in welchem Bereich man tätig ist – ob als Fotografin, Designerin oder etwas anderes. Wir vergeben zwar keine Zuschüsse, aber zinsgünstige Darlehen und übernehmen einen Teil des Risikos, welches sonst bei der Hausbank liegt. Das macht es für die Hausbank attraktiv, mit der KfW zusammenzuarbeiten. Der ERP-Gründerkredit StartGeld ist bspw. ein häufig genutztes Angebot, bei dem bis zu 125 Tsd. Euro über die Hausbank beantragt

[6] KfW-Mittelstandspanel (2022)

werden können. 80 Prozent des Risikos übernehmen wir. Dieses Angebot deckt einen Großteil der Anfragen ab, gerade auch aus der Kreativwirtschaft. Zudem gibt es Programme für größere Summen, wie den ERP-Förderkredit KMU. Suchen Kreativschaffende also zinsgünstige Darlehen und einen verlässlichen Partner über lange Zeit, sind sie bei uns richtig.

Banken und Kreativschaffende sprechen häufig unterschiedliche Sprachen. Wie können sich Kreativschaffende am besten auf ein Gespräch vorbereiten?

Ich würde empfehlen, frühzeitig das Gespräch zu suchen, um sich kennenzulernen. Das hilft beiden Seiten und kann gerne auch noch vor Fertigstellung des Businessplans erfolgen. Gerade zu Beginn sind zudem realistische Herangehensweisen und Erwartungen – bspw. ein angemessener Unternehmerlohn – sehr wichtig. Ebenfalls überzeugt es die Bank, wenn sich eine Person mit der betriebswirtschaftlichen Seite auseinandergesetzt hat und Jahresabschluss oder Bürgschaften keine Fremdwörter sind. Hilfe dazu geben u. a. Seminare über die Gründerplattform.

Mit Blick in die Zukunft: Wie unterstützen Sie im Umgang mit kommenden Krisen?

Für die Zukunft betrachtet ist „Umwelt" das Kernthema in der KfW. Zudem bieten wir spezielle Digitalisierungsprogramme an. Möchte sich ein Kreativunternehmen also nachhaltiger oder digitaler aufstellen, kann es bei der KfW eine Förderung erhalten. Wenn die nächste Krise kommt, werden wir sicher neue Programme auflegen. Als staatliche Förderbank orientieren wir uns an den Bedarfen der Unternehmen.

Finanzierung über Crowdfunding

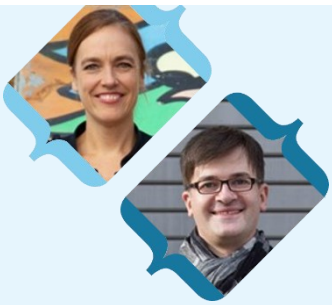
Die Finanzierung über die Community bzw. „Crowd" – in der Regel Online-Userinnen und -User – kann neben der klassischen Eigen- bzw. Fremdkapitalfinanzierung angeführt werden. Für viele Teilmärkte der KKW kann Crowdfunding eine interessante Finanzierungsform darstellen. Aus der Community heraus wird für ein Projekt oder eine Idee online Geld eingesammelt. Beim Crowdfunding wird vorab eine Summe festgelegt, die in einem bestimmten Zeitraum erreicht werden soll. Dabei gilt das „Alles oder Nichts-Prinzip", d. h. das Geld wird nur ausgezahlt, wenn die Summe im vereinbarten Zeitraum gesammelt wird. Crowdfunding kann dabei helfen, das für andere Finanzierungsformen wie Bankkredite notwendige Eigenkapital aufzubessern. Gleichzeitig kann es bei Gründungen und jungen Unternehmen erste Finanzierung sicherstellen und gleichzeitig testen, wie die Idee bzw. das Projekt in der Community ankommt. Im Endeffekt verknüpft diese Finanzierungsform die Bereiche Finanzierung, Marketing und Vertrieb. Inzwischen gewinnen auch neue Modelle wie bspw. Abo-Crowdfunding an Bedeutung. Dabei wird die Crowd motiviert, in regelmäßigen Abständen, Projekte einer Person zu finanzieren. Beim Crowdfunding bekommt die Community zunächst keinen Gegenwert für ihre finanzielle Beteiligung. Es kann allerdings zwischen verschiedenen Formen des Crowdfunding unterschieden werden:

- Beim **Donation-Based Crowdfunding** werden die finanziellen Beteiligungen für einen guten Zweck aufgewendet (bspw. Projekte mit sozialem Impact).
- Das **Reward-Based Crowdfunding** bietet nicht-monetäre Belohnungen für die Beteiligung an (bspw. persönliche Produkte oder Veranstaltungen).

- Beim **Equity-Based Crowdfunding** bzw. Crowdinvesting kann sich die Community am Unternehmen oder Projekt beteiligen und somit am Gewinn bzw. Verlust des Unternehmens partizipieren.
- Beim **Lending-based Crowdfunding** bzw. Crowdlending erfolgt die Beteiligung über eine Internet-Plattform und der Crowd werden die Geldbeträge mit oder ohne Zinsen wieder zurückgezahlt.

Mehr zum Thema Crowdfunding findet ihr in den nachfolgenden Interviews 4 und 5 sowie in Kapitel 3.2

Interview 4



Erfolgreich mit Crowdfunding

Britta Buck und **Markus Nitschmann** vom Kompetenzteam Kultur- und Kreativwirtschaft der Landeshauptstadt München

Frau Buck, Sie haben im Kompetenzteam einen Fokus auf das Thema Crowdfunding in der Beratung, wie kam es dazu?

Buck: Wir haben nach einem Instrument gesucht, mit dessen Hilfe man den Akteurinnen und Akteuren unternehmerisches Handeln nahebringen kann. Der Vorteil von Crowdfunding ist unseres Erachtens, dass man bei einem Projekt alle wesentlichen unternehmerischen Schritte durchläuft – und dies über einen begrenzten Zeitraum, also mit abschätzbarem Risiko. Daher haben wir 2018 angefangen, intensiv zu Crowdfunding zu beraten und ein Förderprogramm aufgelegt, welches Marketingkosten für Crowdfunding-Kampagnen bezuschusst.

Crowdfunding gilt als niedrigschwelliges Finanzierungsinstrument: Für wen eignet es sich?

Buck: Crowdfunding ist für Kreativschaffende interessant, die ein neues Produkt oder eine Dienstleistung am Markt testen möchten. Da nur Produkte durch die Crowd finanziert werden, die auch tatsächlich bei der Zielgruppe auf Interesse und Zahlungsbereitschaft stoßen, funktioniert die Kampagne als realer Markttest. Darüber hinaus kann eine gute Crowdfunding-Kampagne durch ihre Reichweite ein großes Unterstützernetzwerk und wertvolle Multiplikatoren erschließen. Damit vereint eine Crowdfunding-Kampagne also Finanzierung, Marketing und Proof of Concept. Etablierte Unternehmen nutzen das Instrument eher selten.

Worauf sollte man bei seiner Crowdfunding-Kampagne achten?

Nitschmann: Die Grundvoraussetzung zur Nutzung von Crowdfunding ist, dass das Geschäftsmodell stimmt und gut überlegt ist – sonst verpufft die Wirkung. Ziele, Arbeitsschritte und Zielgruppe sollten klar definiert sein. Hilfreich ist oft der Gedanke, warum gerade das eigene Crowdfunding-Projekt unterstützt werden soll. Je größer im Voraus eine sog. „Fanbase“ ist, desto größer ist der Wirkungskreis von Werbemaßnahmen für das jeweilige Crowdfunding-Projekt. Crowdfunding ist nicht für jedes Leistungsangebot geeignet: Wichtig ist, dass es für die Crowd „Dankeschöns“ gibt, die einen Mehrwert bieten. Produkte bzw. Dienstleistungen müssen neben einem Nutzenfaktor einen sog. Begeisterungsfaktor aufweisen. Konkrete Produkte oder

Dienstleistungen wie Bücher oder Musikalben haben hier gegenüber weniger greifbaren Produkten wie Plattformen oder Apps Vorteile. Je konkreter desto besser.

Buck: Es sollte nicht vergessen werden, dass von Anfang an Investitionen notwendig sind und es mehr Arbeit ist als gedacht. Mit unserem Crowdfunding Förderprogramm setzen wir genau da an, indem wir Kosten für kreative Dienstleistungen (z.B. Film, Grafik, Text) für die Erstellung einer Kampagne mit bis zu 3 Tsd. Euro bezuschussen. Das hilft enorm, um eine qualitativ hochwertige Kampagne aufzusetzen. Anders als bei anderen Förderungen bekommt man das Geld im Voraus ausgezahlt und hat dann 6 Monate Zeit, um zu starten. Die Förderung kommt also nicht nur den Projektstarterinnen und -startern zugute, sondern schafft auch Aufträge für die lokale Kreativwirtschaft. Aber: Die Kommunikation und der Netzwerkaufbau sind ebenso wichtig. Ich empfehle jedem „Plant Euren Content, geht Kooperationen ein und sucht euch Mitstreiterinnen und Mitstreiter".

Wie ergänzt sich Crowdfunding mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten?

Nitschmann: Crowdfunding ergänzt sich gut mit klassischen Krediten bei der Bank, da das Projekt bereits von der Crowd gefördert wurde und der Bank somit ein Proof of Concept vorliegt. Für Bankberaterinnen und -berater ist es häufig schwierig Projekte von Kreativschaffenden zu beurteilen, da die KKW so vielfältig und die Gewinnerwartungen schwer zu prognostizieren sind. Wenn ein Teilprojekt bereits durch Crowdfunding finanziert wurde, ist es einfacher für künftige Projekte einen Kredit zu erhalten. Kreativschaffende erlangen dadurch eine verbesserte Verhandlungsposition.

Anmerk. d. Redaktion: Siehe Interview „Crowdfunding meets Kredit"

Können Sie zwei Beispiele von Projekten nennen, für die Crowdfunding funktioniert hat?

Buck: Über Crowdfunding konnte bspw. ein Buch finanziert werden, welches Künstlerinnen portraitiert und an dem knapp 100 Autorinnen und Autoren mitgeschrieben haben. Es konnten die Netzwerke aller Mitschreibenden genutzt und damit die Reichweite stark vergrößert werden. Das Fundingziel wurde so sehr schnell erreicht. Ein weiteres Beispiel kommt aus dem Bereich Mode: Zwei Gründerinnen haben einen Businessanzug für Frauen mit empowernden Sprüchen entworfen. Entscheidend war, dass sie eine starke Online-Präsenz mit Offline-Events verknüpft haben, in dem sie in zentraler Innenstadtlage einen Showroom während der Fundingphase eröffnet und verschiedene Events wie Gründerinnen-Talks mit Kooperationspartnern durchgeführt haben.

Ihr Blick in die Zukunft: Bleibt Crowdfunding ein wichtiges Thema für die Branche?

Buck: Nicht nur aus den oben genannten Gründen wird Crowdfunding auch in Zukunft wichtig bleiben. Die im Crowdfunding fest verankerten Prinzipien von Partizipation, Individualität und Transparenz stoßen gerade bei der jungen Generation auf hohe Akzeptanz. Auch wenn wir – nach einem Boost in der Coronazeit - momentan einen leichten Rückgang in der Frequenz der Kampagnen beobachten, gehen wir davon aus, dass sich dies bald wieder auf Vor-Corona-Niveau einpendeln wird. Zukünftig könnten auch neue Modelle wie bspw. Abo-Crowdfunding an Bedeutung gewinnen. Dabei wird die Crowd motiviert, in regelmäßigen Abständen, Projekte einer Person zu finanzieren. Das könnte gerade für die KKW mit ihren vielen Soloselbständigen besonders spannend sein.

Interview 5

Crowdfunding meets Kredit

Hendrik Maatz, Berater für Gründerinnen und Gründer sowie Jungunternehmen bei der NRW.BANK

Herr Maatz, das Programm NRW.MicroCrowd verbindet klassisches Crowdfunding mit einem Kredit, wie funktioniert das Programm?

NRW.MicroCrowd ist ein Mikrodarlehen, das speziell auf Gründende und junge Unternehmen zugeschnitten ist. Wenn diese auf der Plattform Startnext ein Crowdfundingprojekt starten, können Gründende parallel bei uns ein Darlehen beantragen. Der Vorteil ist, dass die jungen Unternehmen direkt zeigen können, dass die Crowd ihr Produkt nachfragt. Das schafft Vertrauen bei der Bank. Wer es schafft, über Crowdfunding 20 Prozent der angegeben Gesamtkapitalsumme einzusammeln, der kann für die restlichen 80 Prozent bei uns einen Kredit beantragen. Wir vergeben über dieses Programm Kredite bis zu 50 Tsd. Euro.

Das kann für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen ein attraktives Angebot darstellen. Eignet sich das Programm auch für Kreativschaffende?

Das Angebot ist branchenoffen. Wir schauen weniger, wer den Antrag stellt, sondern stärker was damit finanziert werden soll. Im Kern zielen wir auf Gründungsunternehmen sowie junge Unternehmen in den ersten 5 Jahren nach Geschäftsaufnahme ab. Da das Darlehen über 10 Jahre – bei sechs Tilgungsfreimonaten zu Beginn – zurückgezahlt werden muss, eignet es sich für die Finanzierung eines langfristig wirtschaftlich tragfähigen Geschäftsmodells. Weniger geeignet ist das Programm für kurzfristige Projektfinanzierungen.

Link für weitergehende Informationen zum Programm NRW.MicroCrowd

Personen- und themenbezogene Möglichkeiten zur Finanzierung

Für gesellschaftsrelevante Bereiche der Kultur- und Kreativwirtschaft wie bspw. Kunst, Kultur, Musik und Film kann eine Finanzierung über einzelne Personen oder Unternehmen sinnvoll sein. Seid ihr in diesen Bereichen aktiv, könnt ihr private finanzielle Mittel für eure – in der Regel gemeinnützigen Zwecke – in Anspruch nehmen, ohne diese zurückzahlen zu müssen. Formen der Finanzierung stellen philanthropische Aktivitäten oder Mäzene dar. Zur Philanthropie zählen bspw. auch Nachbarschaftshilfen oder spontane Spenden, die nicht in einem organisierten Rahmen stattfinden. Auch Sponsoring erfolgt personen- bzw. themenbezogen. Dabei werdet ihr finanziert, wenn im Gegenzug das Logo des Geldgebers veröffentlicht wird. Die genannten Finanzierungsarten erfordern eine gute Vernetzung und ein gewisses Ansehen innerhalb der Branche, sodass sie nicht für jeden von euch geeignet sind. Anders sieht es bei Wettbewerben und Preisen aus. Sie stellen interessante Finanzierungsformen dar, da sie nicht nur Geld, sondern auch Referenzen und mögliche Folgeaufträge bedeuten können. Informiert euch bei euren regionalen Branchenverbänden,

Industrie- und Handelskammern oder Wirtschaftsförderungen, über Events in eurem Themenbereich (siehe auch Anlaufstellen in Kapital 5). Seid ihr in einem Bereich tätig, der eine direkte positive soziale oder ökologische Wirkung hat, kommt zudem das Impact Investing in Frage. Dabei sollen Investments zwar Renditen sichern, aber gleichzeitig eine positive Wirkung auf die Gesellschaft haben. Kreativschaffende, die dazu einen Beitrag leisten, können sich über diese Form der Finanzierung als eine nachhaltige Geldanlage positionieren. Sucht nach Banken und Investorinnen und Investoren, die spezielle Angebote haben[7]. Personen- und themenbezogene Möglichkeiten zur Finanzierung kommen nicht für jeden von euch in Frage, können aber zumindest in Erwägung gezogen werden, wenn ihr in gesellschaftsrelevanten Bereichen aktiv seid. *Mehr dazu in Kapitel 3.2*

Digitale Möglichkeiten zur Finanzierung

Durch die Coronakrise mussten viele von euch Arbeitsweisen und Geschäftsmodelle (zumindest kurzfristig) anpassen. Dadurch haben digitale Anwendungen einen Schub bekommen und auch neue digitale Finanzierungsmöglichkeiten sind in den Fokus gerückt. Unter Umständen habt ihr in diesem Zuge auch schon digitale Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht gezogen. Eine Form der digitalen Finanzierung – die in der Branche allerdings noch nicht weit verbreitet ist – kann eine tokenbasierte Finanzierung (tokenized finance) darstellen. Im Zuge der tokenbasierten Finanzierung finden Kauf und Verkauf über eine dezentrale Blockchain statt. Die Tokens werden durch Smart Contracts verwaltet, welche die Vertragsbedingungen in digitaler Form enthalten. Tokenisierung kann bspw. auch in Crowdinvesting-Plattformen eine Rolle spielen. So kann die Community bzw. Crowd bei sogenannten Initial Coin Offerings (ICOs) Tokens eines Projekts erwerben und darauf spekulieren, dass diese im Wert steigen – vergleichbar mit einer Aktie an der Börse. Non-Fungible Token (NFTs) als digitale Besitznachweise von immateriellen Gütern können ebenfalls angeführt werden. Sie erhöhen für Kreativschaffende das Potenzial für innovative digitale Geschäftsmodelle und die Inwertsetzung künstlerischer Inhalte[8]. Beispiele stellen digitale Kunstwerke oder Eintrittskarten, aber auch digitale Besitznachweise von physischen Gegenständen wie Gemälden. Digital Fundraising hat darüber hinaus an Bedeutung gewonnen. Dabei werden finanzielle Mittel für gemeinnützige Zwecke auf globaler Ebene mit Hilfe von digitalen Technologien gesammelt. Digital Fundraising geht über das Sammeln von Spenden über das Internet hinaus und umfasst verschiedene Anwendungsbereiche. Ein Beispiel sind QR-Codes, die an Eingangstüren platziert werden und bei denen über das Smartphone unkompliziert Geld versendet werden kann. Inwieweit sich diese neueren digitalen Möglichkeiten der Finanzierung zu bedeutenden Einkommensquellen entwickeln werden, bleibt abzuwarten. Die Digitalisierung führt zumindest zu einer weiteren Diversifizierung der Finanzierungsmöglichkeiten und rückt euch und eure Bedürfnisse in den Fokus. *Mehr dazu im Glossar, in Kapitel 3.2 und in unserem Dossier zum Thema Blockchain in der KKW*

Nicht-finanzielle Unterstützungen

Nicht zu unterschätzen sind indirekte Unterstützungen, die nicht-finanzieller Natur sind (bspw. Beratung, Coaching, Stipendien, Schulungen oder Bereitstellung von Räumlichkeiten). Die Unterstützungen können kostenlos oder zu ermäßigten Preisen bereitgestellt werden und bieten

[7] Peters, Patrick (2021) Social Impact Investing. Die Kultur und Kreativwirtschaft im Fokus
[8] Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2022) Blockchain in der Kultur- und Kreativwirtschaft.; Loots et al. (2022) New forms of finance and funding in the cultural and creative industries.

Kreativschaffenden direkte Vorteile. Von staatlicher Seite können indirekte Unterstützungen bspw. Steueranreize oder -befreiungen umfassen. Um Unterstützung bei der Aufstellung von Finanzierungsstrategien einzuholen, bieten sich diverse Programme auf Bundes- und Landesebene an (bspw. Unternehmensberatung des BAFA). Inkubator- und Accelerator-Programme können ebenfalls unterstützen – sowohl bei Finanzierungsfragen als auch bei Beratung und Bereitstellung von Räumlichkeiten. Inkubator-Programme zielen dabei auf ein früheres Stadium ab und unterstützen bei der Entwicklung einer Geschäftsidee, während Acceleratoren vorhandene Geschäftsmodelle beschleunigen sollen.

3 Mein Guide zur passenden Finanzierung

Ihr habt bereits eine Idee, ein Vorhaben im Sinn, das ihr umsetzen möchtet und es fehlen euch lediglich Informationen, wie ihr das Vorhaben finanziert? Oder ihr steht noch ganz am Anfang und sucht nach Inspirationen, wie sich Vorhaben in der KKW finanzieren lassen? In beiden Fällen liefert dieser Guide Anregungen, wie ihr eine Finanzierung findet, die zu euch und eurem Vorhaben passt. Denn nicht jedes Instrument ist für jedes Vorhaben geeignet. Gleichzeitig hängt die Wahl der Mittel auch mit persönlichen Präferenzen und Ressourcen zusammen. Dazu gehören neben Geld auch Netzwerke und Zeit.

Der erste Schritt ist daher eine Analyse eures Vorhabens und des daraus abgeleiteten finanziellen Bedarfs (Kapitel 3.1). Im zweiten Schritt geht es um die Suche nach einem oder mehreren passenden Finanzierungsinstrumenten. Kapitel 3.2 gibt euch Anhaltspunkte, welche Instrumente zur Deckung des Bedarfs geeignet sein könnten. Habt ihr wenig Zeit und sucht nach allgemeinen Tipps, dann empfehlen wir euch unsere **Zehn Life-Hacks** zur passenden Finanzierung. Interessiert ihr euch für verschiedene Perspektiven aus der Praxis, dann werdet ihr in den Interviews mit Finanzierungsexpertinnen und -experten fündig. Für weiterführende Informationen und Beratung haben wir Euch in Kapitel 5 eine Übersicht mit Anlaufstellen in Deutschland und Europa zusammengestellt.

Interview 6

Eine gute Analyse ist das Allerwichtigste

Andreas Rautenberg, Berater bei der Hamburg Kreativ Gesellschaft

Herr Rautenberg, warum sind öffentliche Finanzierungs- und Fördermittel für die KKW so wichtig? Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Viele Bereiche der KKW müssen mit wenigen Ressourcen auskommen und die Refinanzierung der Projekte sind nicht immer gewährleistet, sodass die Akteurinnen und Akteure eher auf öffentliche Unterstützung zurückgreifen. Die Kreditangebote der Banken stehen ihnen aufgrund der zum Teil unsicheren Erfolgsaussichten kaum zur Verfügung. Demgegenüber stehen viele öffentliche wie private Finanzierungsangebote für die KKW. Dazu zählen u. a. städtische Förderungen, Stiftungsfinanzierungen und privates Sponsoring. Sie werden von der KKW bevorzugt, da die Gelder in der Regel nicht zurückgezahlt werden müssen. Für viele Kreativschaffende ist die nichtmonetäre Unterstützung allerdings mindestens genauso wichtig: Manchmal ist es dann doch das Netzwerk, der Freundeskreis, gegenseitige Unterstützung oder Institutionen wie die Hamburg Kreativ Gesellschaft, die Projekte durch Beratung, Coachings oder Peer-to-Peer-Learning ermöglichen.

Sie beraten in Ihrer Arbeit Kreativschaffende zum Thema Finanzierung. Haben Gründende, Solo-Selbstständige und Unternehmen unterschiedliche Bedarfe?

Ganz klar, ja! Die meisten Anfragen erhalten wir von Solo-Selbstständigen. Sie kommen mit Fragestellungen wie „Wie gehe ich auf Finanzierungsgeber zu?“ oder „Wie stelle ich Anträge?“. Ihr typischer Finanzbedarf liegt bei 2,5 bis 10 Tsd. Euro. Gründerinnen und Gründer beraten wir auch regelmäßig. Sie wollen verstehen, wo Förderungen ansetzen und werden von uns an diese Themen herangeführt. Länger bestehende Unternehmen greifen seltener auf uns zurück. Sie haben häufig ihre eigenen Netzwerke, die sie nutzen können und meistens einen direkten Draht zu einer Bank und anderen Finanzierungsquellen.

Was sind Ihrer Meinung nach Bausteine einer guten Finanzierungsstrategie?

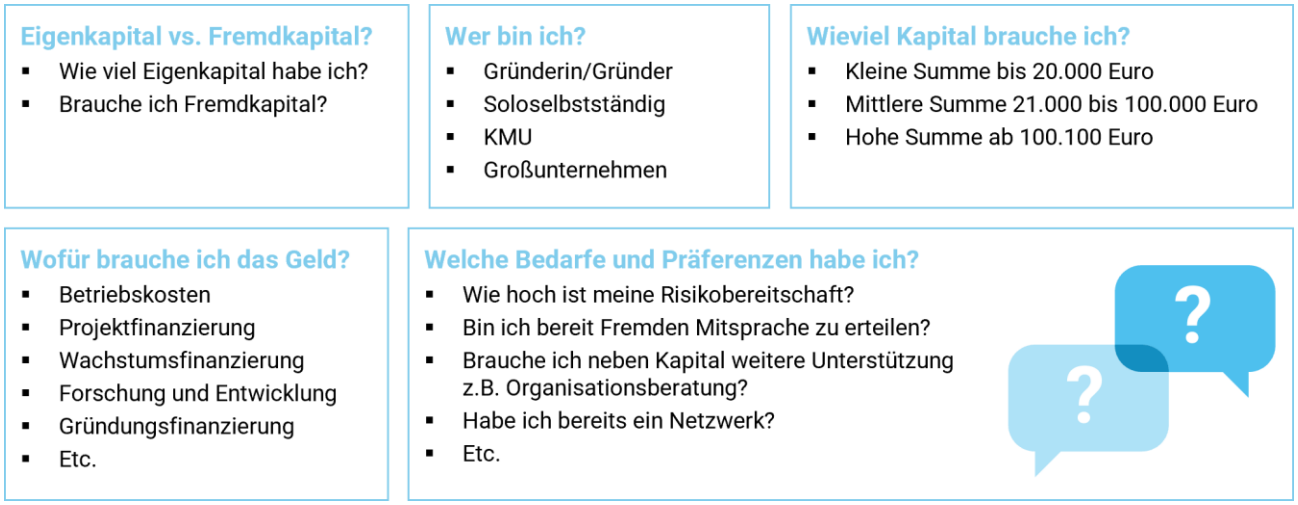
Eine gute Analyse ist das Allerwichtigste. Zunächst sollte ich mir Gedanken darüber machen, an welcher Stelle ich das Geld brauche. Für die Organisation eines Bildungsprojektes macht es z. B. Sinn, sich um eine Finanzierung durch gesellschaftliche Kräfte zu bemühen. Stiftungen mit einem solchen Schwerpunkt oder städtische Programme mit entsprechendem Fokus gibt es sicher. Möchte ich dagegen als privatwirtschaftliches Investment eine App entwickeln, bietet sich unter Umständen doch eher ein Kredit an. Noch ein kleiner Tipp zum Schluss: Analysiert euer Projekt genau und schaut, für was ihr wirklich Geld benötigt. Um beim Beispiel Festival zu bleiben, könntet ihr z.B. durch Sponsoren Geld für die Technik einsparen.

3.1 Schritt 1: Klarheit über die eigenen Bedarfe – was brauche ich?

Wer nach Finanzierung für sein Vorhaben sucht, sollte sich, bevor es um die Wahl des Finanzierungsmittels geht, einige grundlegende Fragen stellen (siehe Abbildung 4). Die nachfolgenden Fragen stellen eine Auswahl dar, wobei wir keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben.

Abbildung 4: Klarheit über die eigenen Bedarfe schaffen

Diese Fragen solltet ihr Euch stellen



Quelle: Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2023)

Wer bin ich und wofür brauche ich Geld?

Zu Beginn ist es wichtig, eure Ausgangslage zu analysieren. Ihr habt ein Vorhaben vor Augen, welches ihr umsetzen möchtet - z. B. ein Festival organisieren, ein Unternehmen gründen, ein neues Produkt im Rahmen eurer Selbstständigkeit oder euer KMU zu entwickeln. Dabei solltet ihr euch ganz zu Beginn bewusst machen, aus welcher Ausgangslage heraus ihr das Vorhaben angeht. Es kommen unterschiedliche Finanzierungen in Fragen, wenn ihr als Gründende, Selbstständige, KMU oder Großunternehmen Geld benötigt. Der Unternehmenstyp bzw. die Rechtsform entscheidet häufig mit darüber, welche Finanzierungsmittel in Frage kommen. Anschließend solltet ihr einordnen, wofür ihr das Geld hauptsächlich braucht. Geht es bei eurem Vorhaben darum, Finanzierung für eine Unternehmensgründung zu erhalten, oder seid ihr bereits am Markt etabliert und es geht um die Finanzierung von Forschung und Entwicklung, um Wachstum bzw. Expansion eures Unternehmens, Betriebskosten oder Projektfinanzierung?

Wie viel Kapital brauche ich insgesamt? Wie viel kostet mein Vorhaben?

Dann solltet ihr euch fragen, wie viel Kapital ihr für die Umsetzung eures Vorhabens benötigt. Erstellt am besten eine Excel-Tabelle mit allen Posten, die euch einfallen – bspw. Kosten für Materialen und Equipment, für Tools, Lizenzgebühren oder Räumlichkeiten. Anschließend ergänzt ihr die Liste sukzessive mit Kosten, die erst auf den zweiten Blick ersichtlich werden – bspw. Krankenkassenbeiträge, Steuerberatung, Marketingkosten. Im Fachjargon nennt sich diese Liste Kapitalbedarfsplan

und ist Teil des Businessplans. Ob ihr einen Businessplan braucht, hängt davon ab, um welche Finanzierungsmittel ihr euch bemüht. Ein Kapitalbedarfsplan ist für jedes Vorhaben ratsam. Denn je genauer du darlegen kannst, wie viel Geld du wofür brauchst, desto leichter fällt es dir Geldgeberinnen und Geldgeber zu überzeugen. Beratungsangebote zum Erstellen eines Kapitalbedarfsplans gibt es u. a. auf der Günderplattform von BMWK und KfW.

Wie viel Eigenkapital habe ich? Wie viel Fremdkapital brauche ich?

Nachdem ihr eure Liste mit potenziellen Ausgaben zusammengestellt habt, prüft ihr, wie viel Eigenkapital euch zur Verfügung steht. Mit Eigenkapital sind alle finanziellen Mittel gemeint, die euch dauerhaft zur Verfügung stehen und welche ihr nicht zurückzahlen müsst. Eigenkapital sind z. B. Mittel, die du als Eigentümerin oder Eigentümer in dein Unternehmen gibst oder das Geld, das du aus eigener Tasche in ein Projekt hineingeben kannst. Wenn ihr wisst, wie viel Geld ihr für euer Vorhaben benötigt und wie viel Eigenkapital ihr habt, könnt ihr den Betrag errechnen, den ihr Geld von Externen benötigt, das sogenannte Fremdkapital (mehr dazu in Kapitel 2.2 Eigenkapital und Fremdkapital). Zum Schluss solltet ihr die Kosten einem Reality-Check unterziehen und prüfen, ob alle Posten realistisch eingeschätzt sind. Ist der Unternehmerlohn, den ihr Euch als Gründerin oder Gründer selbst auszahlt, realistisch? Habt ihr berücksichtigt, dass Materialen aktuell teurer werden und einen Puffer eingeplant, falls etwas außerplanmäßig läuft? Ggf. könnt ihr manche Kosten reduzieren, indem ihr, statt einen Raum anzumieten, erst einmal aus dem Homeoffice herausarbeiten.

Welche Bedarfe und Präferenzen habe ich?

Bevor ihr auf die Suche nach passenden Finanzierungsmöglichkeiten geht, gibt es eine Reihe weiterer Fragen, über die ihr euch Gedanken machen solltet. Die Mittel, die für die Finanzierung in Frage kommen, ergeben sich neben dem vorhandenen Eigenkapital und dem Kapitalbedarf aus euren Präferenzen und strategischen Entscheidungen:

- Bin ich bereit, persönlich zu haften?
- Bin ich bereit, Fremden Mitsprache über mein Vorhaben zu erteilen?
- Welche Unterstützung brauche ich jenseits der rein finanziellen Unterstützung?
- Habe ich bereits ein Netzwerk?

All diese Fragen helfen euch festzustellen, welche Werte euch wichtig sind und welche Finanzierungsmöglichkeiten zu euch passen. Mehr dazu im nachfolgenden Kapitel.

Interview 7

Worauf Gründerinnen und Gründer bei der Finanzierung achten sollten

Petra Göbbels, Gründungsberaterin bei der IHK Köln

Andreas Severin, Gründungsberater bei KölnBusiness

Frau Göbbels, Sie beraten Gründende der KKW, wie kommen diese zu Ihnen?

Göbbels: Die Wege zu uns sind so vielfältig, wie die KKW selbst. Die meisten Gründerinnen und Gründer kommen über Empfehlungen aus dem Netzwerk der Kreativschaffenden, Partnerinnen und Partner aus dem Ökosystem der IHK oder erreichen uns über unsere Website.

Welche Finanzierungsarten sind bei Gründerinnen und Gründern der KKW beliebt?

Severin: Der Zugang zu klassischen Finanzierungen wie Bankkrediten ist in der KKW schwierig. Das liegt u.a. an niedrigeren Eigenkapitalquoten und daran, dass Gewinnerwartungen von kreativen Geschäftsmodellen geringer sind, wodurch die Refinanzierung von Krediten schwerer ist. Daher besteht häufig eine Nachfrage nach Fördermitteln oder Stipendien, die nicht zurückgezahlt werden müssen. In Zeiten steigender Zinsen wird bei kleineren Beträgen bis 10.000 Euro das familiäre und private Umfeld wichtiger. Crowdfunding ist bei uns eher weniger vertreten, Sponsoring spielt hingegen eine Rolle. Venture Capital ist eher für größere Finanzierungen notwendig, die Summen in der KKW sind dementsprechend zu klein.

Es wird dazu geraten, bei der Finanzierungsstrategie auf einen Finanzierungsmix zu setzen. Wie ist das zu verstehen?

Göbbels: Wichtig ist, sich zunächst einen Überblick über die Finanzierungsmöglichkeiten zu verschaffen und sich dann auf zwei bis drei Produkte zu fokussieren. Dabei unterstützen wir im Rahmen unserer Beratung. Zum Beispiel kann es von Vorteil sein, sich um ein Stipendium zu bemühen, welches zu Beginn die Lebenshaltungskosten deckt und parallel ein Darlehen für langfristige Anschaffungen zu beantragen.

Severin: Am Ende muss die Finanzierungsstrategie zur Persönlichkeit und zum Geschäftsmodell der Gründenden passen. Unsere Beratung ist daher sehr individuell.

Sie raten dazu, Finanzierungsanträge frühzeitig anzugehen. Wie viel Vorlauf sollte man einplanen?

Göbbels: Eine gute Vorbereitung ist enorm wichtig. Zwei bis drei Monate sollten mindestens eingeplant werden. Je nachdem, wie viele Partnerinnen und Partner (Hausbank, Förderbanken etc.) angesprochen werden sollen.

Severin: Finanzierung und Förderung sollte zudem unbedingt vor der Gründung beantragt werden. Da bereits umgesetzte Vorhaben – z. B. der Aufbau einer Website – nicht nachträglich gefördert werden können.

3.2 Schritt 2: Das richtige Match finden – welche Finanzierung passt zu mir?

Sind die Bedarfe geklärt und die wesentlichen Fragen beantwortet, könnt ihr euch einen Überblick zu passenden Finanzierungsinstrumenten verschaffen und deren Vor- und Nachteile gegenüberstellen. Um diesen Prozess zu erleichtern, werden nachfolgend neun der meistgenutzten Finanzierungsmöglichkeiten nach Finanzierungshöhe aufgeschlüsselt dargestellt. Zudem werden wesentliche Bedingungen bzw. Anforderungen für eine erfolgreiche Nutzung dieser Instrumente erläutert sowie in einer abschließenden Checkbox kompakt zusammengefasst. Einen Überblick zu möglichen Anlaufstellen und Beratungsangeboten bietet Kapitel 5.

Abbildung 5: Finanzierungsmöglichkeiten und deren typische Finanzierungshöhe
Fokus auf Bedarfe der Kultur- und Kreativwirtschaft

	klein bis unter 20.000	mittel 20.000 bis unter 100.000	groß ab 100.000
Bootstrapping	x	x	
Family and Friends	x		
Mikrokredit	x		
Crowdfunding	x	x	
Digitale Finanzierungsarten	x	x	
Bankkredit (Existenzgründerdarlehen)		x	
Mezzaninkapital		x	x
Business Angel		x	
Förderkredit		x	x
Venture-Capital		x	x

Quelle: Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2023)

Bootstrapping: Mit dem Vorhandenen auskommen

Im Idealfall könnt ihr eure Idee mit vorhandenem Geld realisieren – in der Regel geringere Summen von 5 bis max. 50 Tsd. Euro. Bei dieser Finanzierungsform spart ihr euch die Zeit und den Aufwand für die Suche nach Geldgebern und behaltet eure Unabhängigkeit. Insbesondere durch die Digitalisierung können bereits mit geringem finanziellen Einsatz Ideen realisiert und Produkte bzw. Dienstleistungen auf den Markt gebracht werden. Bootstrapping kann euch somit zu schnellen Erfolgen führen, ist allerdings mit viel Arbeit und finanziellen Risiken verbunden. Gerade zu Beginn der Selbstständigkeit stellt Bootstrapping eine attraktive Finanzierungsform dar, da für kommende, größere Schritte immer noch Fremdkapital eingeworben werden kann. Es besteht allerdings der Vorteil, dass eure Idee bereits erste Praxistests überstanden hat und die fremden Mittel somit gezielter eingesetzt werden können. Beim Einsatz der Eigenmittel solltet ihr euch zwingend die Frage stellen, welche Geschäftsidee und welches Geschäftsmodell sich mit dem vorhandenen Betrag umsetzen lässt.

Checkbox: Bootstrapping passt zu dir, wenn du …

- ☐ Geld zur Verfügung hast und – sehr wichtig! – einen konkreten Plan entwickelt hast, wofür das Geld verwendet werden soll (detaillierte Finanzplanung mit präziser Planung jeden Schrittes)
- ☐ zu Beginn einer Unternehmung stehst und du deine Idee testen möchtest
- ☐ deine Idee mit geringen Mitteln realisieren kannst und sich deine Idee in spätestens 1 Jahr selbst tragen kann
- ☐ unabhängig von fremdem Kapital und somit Einfluss bleiben möchtest (eigene Ziele und Visionen frei verfolgen)
- ☐ ein gutes Netzwerk hast bzw. aufbaust, welches dir regelmäßig Feedback zu deinem Vorhaben geben kann

Family, Friends & Fools (fff): Interner Anschub

Habt ihr keine eigenen finanziellen Mittel bzw. kommt mit dem Vorhandenen nicht aus, kann die Unterstützung durch Familie, Freunde und Bekannte attraktiv sein. Gerade am Anfang kann es zudem schwierig sein, an externe Finanzierung zu kommen, d. h. die zusätzlichen Mittel helfen zu weiterer Finanzierung durchzudringen. Von Freunden und Bekannten werden in der Regel kleinere Summen bis max. 10 Tsd. Euro geliehen – in der Regel mit keinen bzw. symbolischen Zinsen und flexiblen Rückzahlungsfristen. Allerdings solltet ihr die Konditionen für das privat geliehene Geld unbedingt schriftlich regeln, also die Höhe, Laufzeit und Rückzahlung der Privatdarlehen bestimmen. Dazu kann bspw. ein Kreditvertrag oder Beteiligungsvertrag abgeschlossen werden. So wird bereits zu Beginn das Risiko für angespannte Beziehungen verringert. Auch das Risiko des Scheiterns sollte besprochen werden, sodass allen Parteien bewusst wird, was im schlimmsten Fall passieren kann.

Checkbox: Family, Friends & Fools passt zu dir, wenn du …

- ☐ Familie, Freunde oder Bekannte hast, die bereit sind, dich finanziell zu unterstützen
- ☐ eine eher geringe Summe an Kapital benötigst und dein Vorhaben verständlich erklären kannst, sodass eine rationale Entscheidung getroffen werden kann (am besten mit Business-Plan)
- ☐ allen die Risiken bekannt sind und du im schlimmsten Fall deiner Familie, Freunden oder Bekannten das Geld nicht zurückzahlen kannst
- ☐ du einen konkreten Plan für den Mitteleinsatz hast und keine externe Expertise zum Vorhaben benötigst

Business Angels: Externer Anschub für kleinere Vorhaben

Müsst ihr auf fremdes Kapital zurückgreifen, da ihr selbst nicht genug Geld zur Verfügung habt und bei eurer Familie bzw. Freunden nicht in der Schuld stehen wollt, könnt ihr euch nach Privatinvestorinnen bzw. -investoren – sogenannten Business Angels – umschauen. Gerade für junge Unternehmen, die zwischen 25 bis 100 Tsd. Euro benötigen, stellen sie eine attraktive Finanzierungsform dar. Business Angels beteiligen sich in der Regel in einer frühen Phase an Unternehmen. Neben einer finanziellen Unterstützung können sie für euch wertvolle Beraterinnen und Berater sein, da sie häufig aus der Branche kommen und sich nur beteiligen, wenn sie von eurer Idee begeistert sind. Auch wenn Business Angels an einer längeren Zusammenarbeit interessiert sind, wollen sie ihr investiertes Geld refinanzieren und somit nach ein paar Jahren mit Gewinn ihre Anteile verkaufen. Ein Recht auf Rückzahlung ihres Investments haben sie – anders als bei Krediten – allerdings nicht. Business Angels findest du am besten über dein bestehendes Netzwerk, über soziale Netzwerke, zentrale Anlaufstellen wie das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) oder Wettbewerbe bzw. Events. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz fördert mit dem Programm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ Investitionen von Business Angeln in junge innovative Unternehmen.

Checkbox: Business Angels passen zu dir, wenn du …

- ☐ ein solides, aber auch innovatives Geschäftsmodell besitzt, welches sich durch die zusätzlichen Mittel ausweiten lässt bzw. den Durchbruch schaffen kann
- ☐ Geschäftspartnerinnen und -partner suchst, die neben einer finanziellen Beteiligung ihr eigenes Netzwerk und Wissen einbringen.
- ☐ einverstanden bist, dass die Personen durch die Investition Anteile an deinem Unternehmen erhalten und damit zukünftige Renditen erwirtschaften möchten
- ☐ gerne Mitstreiterinnen und Mitstreiter einbindest, die ein Mitsprachrecht besitzen, dir strategisch zur Seite stehen und an deinem Geschäftsmodell mitarbeiten
- ☐ auf sozialen Medien oder entsprechenden Events potenzielle private Investorinnen und Investoren aktiv ansprichst und ihr auf der persönlichen Ebene miteinander auskommt

Private Equity / Venture-Capital: Externer Anschub für größere Vorhaben

Anders als Business Angels werden Private Equity- bzw. Venture-Capital-Geber (Risikokapitalgeber) in der Regel zu einem späteren Zeitpunkt einer Unternehmung für euch interessant. Private Equity in etablierte Unternehmen und Venture Capital eher in Anfangsphasen. Die Geldgeber wissen allerdings bereits, dass das Unternehmen läuft (Proof of Concept), die beratungsintensive Anlaufphase hinter sich hat und ein erfolgsversprechendes Geschäftsmodell vorliegt. Sie investieren deutlich höhere Summen – bis hin zu mehreren Millionen Euro. Bei einer Beteiligung durch Venture-Capital überwiegen im Vergleich zu Beteiligungen über Business Angels die finanziellen Interessen, d. h. die Renditen stehen bei der Investition im Vordergrund. Anstelle von Privatpersonen investieren Gesellschaften, die mehrere private Investorinnen und Investoren vertreten. Da sie diesen Investorinnen und Investoren gegenüber Rechenschaft ablegen müssen, findet bei dieser Finanzierungsform eine ausgeprägtere Risikoprüfung statt. Besitzt du also ein Unternehmen,

welches sich bereits am Markt positioniert hat und sich ambitionierte Ziele gesetzt hat, kann eine Venture-Capital-Beteiligung für dich interessant sein. Allerdings musst du im Gegenzug Unternehmensanteile abgeben und mit starken Mitspracherechten der Investorinnen bzw. Investoren rechnen. Der Verkauf der Unternehmensanteile (Exit) erfolgt in der Regel nach einem vorgegebenen Zeitraum und kann bspw. auch einen Börsengang als Ziel haben.

Checkbox: Venture-Capital passt zu dir, wenn du …

- ☐ bereits die Sicherheit hast, dass deine Idee funktioniert und du eine hohe finanzielle Beteiligung (mehrere Hunderttausend Euro) suchst
- ☐ ein gut zu expandierendes Geschäftsmodell besitzt und bspw. eine schnelle Marktführerschaft oder Expansion ins Ausland anstrebst (digitale Geschäftsmodelle eignen sich hierfür besonders)
- ☐ einverstanden bist, dass die Personen durch die Investition Anteile an deinem Unternehmen erhalten und damit zukünftige Renditen erwirtschaften möchten
- ☐ einverstanden bist, dass die investierenden Gesellschaften aktiv die strategische Ausrichtung deines Unternehmens mitbestimmen (und sich nach einer bestimmten Zeit wieder mit Rendite zurückziehen)

Mikrokredite: Die Wendigen

Eine interessante Möglichkeit stellen für Kreativschaffende Mikrokredite von 2,5 bis 25 Tsd. Euro dar. Anders als bei klassischen Krediten wird bei Mikrokrediten weniger auf finanzielle Sicherheiten geschaut. Fällt eine Finanzierung über das persönliche Netzwerk aus und stehen zu wenig Sicherheiten für klassische Kredite zur Verfügung, können Mikrokredite eine sinnvolle Zwischenlösung darstellen. Es können sogenannte Gründungs-Mikrokredite der Investitions- und Förderbanken der Länder vergeben genutzt werden (siehe hierzu Kapitel 5). Die Beantragung dieser Kredite ist in der Regel einfacher und schneller und kann bei einigen Anbietern innerhalb weniger Tage erfolgen. Dabei kommt es allerdings auch auf eine gute Vorbereitung an. Bspw. ist häufig ein Businessplan gefordert, wenn auch in einer etwas kürzeren Form. Arbeitet ihr in Teams, kann in der Regel von jedem Teammitglied ein separater Antrag gestellt werden.

Checkbox: Mikrokredite passen zu dir, wenn du …

- ☐ einen geringen Finanzierungsbedarf hast, aber Familie und Freunde nicht in Frage kommen
- ☐ zu wenig Sicherheiten besitzt und somit Bankkredite keine Option sind
- ☐ du bereits erfolgreich eine Crowdfunding-Kampagne durchgeführt hast und diese Mittel nun aufstocken möchtest (siehe Interview 5 auf Seite 14)
- ☐ die Mittel relativ schnell benötigst, sie allerdings auch wieder zügig zurückzahlen kannst (innerhalb weniger Jahre)

Crowdfunding: Allrounder und Türöffner

Crowdfunding deckt eine breite Range an Finanzierungsbedarfen ab. Ihr könnt es bereits für kleine Summen bis 5 Tsd. Euro nutzen sowie zur Finanzierung von größeren Projekten mit mehreren Zehntausend Euro. Die Vorbereitung und Präsentation des Vorhabens ist für eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne entscheidend. Zur Präsentation auf der Crowdfunding-Plattform sind konkrete Produkte oder Dienstleistungen besser geeignet als weniger greifbare Vorhaben (siehe auch Interview 4 auf Seite 12). Crowdfunding kann als Türöffner für die Projektrealisierung an sich, für das Marketing und mögliche weitere Aufträge sowie als Beweis einer guten Projektidee und damit einfacherem Zugang zu Krediten angesehen werden. Zur erfolgreichen Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne müsst ihr bestimmte Schritte durchlaufen. Zunächst gilt es eine geeignete Crowdfunding-Plattform auszuwählen. Dort präsentiert ihr eure Idee und kommuniziert das Projekt an die Crowd. Bekommt das Projekt die notwendige Unterstützung, könnt ihr es realisieren und die Beteiligten über die Projekterfolge informieren.

Checkbox: Crowdfunding passt zu dir, wenn du …

- ☐ eine Finanzierung in der Frühphase einer Unternehmung suchst (Finanzierung, Marketing und Vertrieb lassen sich miteinander verknüpfen)
- ☐ Zeit hast, 2-3 Monate in die Vorbereitung zu stecken und eine geringe Anfangsfinanzierung gestemmt bekommst (bspw. für grafisches Material oder einen Marketing-Film)
- ☐ eine greifbare und gut kommunizierbare Projektidee hast (konkrete Produkte oder Dienstleistungen eignen sich am besten)
- ☐ Resonanz zu deiner Projektidee suchst und deine Erfolgschancen ausrechnen möchtest
- ☐ dir einen treuen Kundenstamm und eine Community aufbauen möchtest
- ☐ bessere Chancen auf einen Bankkredit haben möchtest (durch höheres Eigenkapital und einen Marktbeweis für eine Geschäftsidee)

Bankkredite: Die Klassiker

Obwohl Bankkredite für Kreativschaffende häufig nicht die erste Wahl sind, können sie für euch in bestimmten Situationen das passende Instrument sein. So wie euch die Welt der Banken möglicherweise fremd ist, so ist auch der Umgang mit Kreativschaffenden für Kundenberaterinnen und -berater der Banken und Sparkassen kein Alltag. Gerade der Einstieg kann bei Kredit-verhandlungen schwierig und mühsam sein. Es wird weniger um eure inhaltliche bzw. künstlerische Idee gehen, als vielmehr um vorhandene Sicherheiten und wie ihr mit eurer Idee Geld verdienen und die Zinsrückzahlungen sicherstellen könnt. Gerade in der KKW ist dies häufig schwierig, da kreative Ideen und Prozesse häufig keine hohen Sicherheiten bzw. materielle Gegenwerte besitzen (anders als bspw. teure Maschinen oder Immobilien). Da es inzwischen auch viele Online-Angebote gibt, solltet ihr vor der Aufnahme eines Kredites die Vertrauenswürdigkeit des Anbieters hinterfragen und mögliche Anbieter vergleichen. Wenn ihr keine oder nur geringe Sicherheiten vorweisen könnt, kann eine Bürgschaft über Privatpersonen oder eine Bank hilfreich sein. Dabei bürgen diese Einrichtungen

gegenüber den Geldgeberinnen und Geldgebern die Rückzahlung des Kredits, falls ihr nicht mehr in der Lage sein solltet. Kleinere Bürgschaften können mit Privatpersonen abgeschlossen werden, größere sollten mit einer Bürgschaftsbank verbunden sein. Eine unkomplizierte und rasche Finanzierung könnt ihr zudem über die Eröffnung eines Geschäftskontos und das Beantragen einer Kreditkarte bei einer Bank erreichen. Dabei kann der Kreditrahmen einer Kreditkarte (in der Regel ein paar Tausend Euro) sofort genutzt werden und muss erst am Monatsende wieder gedeckt sein.

Checkbox: Bankkredite passen zu dir, wenn du …

- ☐ Sicherheiten aufweisen kannst (bspw. Lebensversicherungen, technische oder musikalische Geräte / Instrumente, Fahrzeuge). Auch Bürgschaften von Privatpersonen oder der Bürgschaftsbanken werden als Sicherheiten anerkannt.
- ☐ Eigenkapital zum Kredit beiträgst (bspw. Erspartes oder auch Gegenstände wie technisches Equipment, Instrumente etc.)
- ☐ das Projekt bzw. Vorhaben überzeugend beschreiben kannst (insb. die betriebswirtschaftlichen Aspekte)
- ☐ über einen Businessplan zeigen kannst, wie und dass du ausreichend Geld erwirtschaften wirst, um den Kredit zurückzahlen zu können
- ☐ ausreichend Eigenkapital / Sicherheiten vorweisen kannst (bspw. über Bürgschaften)

Förderkredit: Staatlich gefördert – für mittlere und große Vorhaben

Gelder aus öffentlichen Töpfen können für euch besonders attraktiv sein, denn die Konditionen sind günstig und die Mittel sollen in der Regel für gesellschaftlich relevante Ziele eingesetzt werden. Geschäftsmodelle, die einen gesellschaftlichen Nutzen liefern, findet man in der KKW besonders häufig. Somit sind auch Förderkredite ein beliebtes Instrument in der KKW. Die Vorteile für euch liegen in niedrigeren Zinsen im Vergleich zu Bankkrediten, langen Laufzeiten und rückzahlungsfreien Zeiten gerade zu Beginn (siehe auch Interview 3 mit der KfW, der größten Förderbank des Bundes, auf Seite 10). Einen Förderkredit bekommt man i. d. R. ab ca. 20 Tsd. Euro bis hin zu mehreren Hunderttausend Euro. Als aufwändig kann sich für euch die Auseinandersetzung mit den Förderbedingungen herausstellen. Diese solltet ihr aufmerksam – und bei Bedarf mit Beratung / Coaching – lesen, ansonsten arbeitet ihr unter Umständen an einem aufwändigen Förderantrag ohne Aussicht auf Erfolg. Ohne Eigenkapital und eine überzeugende Beschreibung werden auch keine Förderdarlehen gewährt. Es gibt verschiedene Fördermöglichkeiten, die ausgelotet werden können: Bei Kulturförderungen werden bspw. Kulturprojekte öffentlich finanziert oder subventioniert. Über EU-Förderungen werden Projekte im Kontext der europäischen Zusammenarbeit und Entwicklung finanziert (siehe auch Anlaufstellen in Kapitel 5). Im Rahmen der Förderung als Ganzes kann es für euch neben Förderkrediten eine Reihe an weitere interessanten Finanzierungsmöglichkeiten geben. Bspw. gibt es öffentlich geförderte Stipendien oder Wettbewerbe, über die Unternehmen der KKW ihre Finanzbedarfe ganz oder zum Teil decken können.

Checkbox: Förderkredite passen zu dir, wenn du …

- ☐ eine Idee / ein Projekt finanzieren möchtest, durch das gesellschaftlichen Mehrwert geschaffen wird
- ☐ bereit bist, das für dich passende Förderprogramm zu suchen und dich mit den dort aufgestellten Kreditbedingungen zu beschäftigen (dazu gibt es auch Beratungen und deine erste Anlaufstelle ist in diesem Fall sowieso deine Hausbank)
- ☐ einer frühen Rückzahlung des Kredits positiv gegenüber stehst
- ☐ einen Businessplan aufgestellt hast bzw. aufstellen möchtest

Mezzaninkapital: Die Mischform

Sowohl bei einer Existenzgründung als auch als bestehendes Unternehmen könnt ihr Mezzaninkapital zur Finanzierung nutzen. Wie bei Bankkrediten muss die sogenannte Kapitaldienstfähigkeit gegeben sein. Das heißt, die Mezzaninkapitalgebenden müssen davon ausgehen, dass du deine Zahlungsverpflichtungen einhalten kannst und die Mezzaninfinanzierung zurückzahlen kannst. Der Vorteil gegenüber Bankkrediten ist, dass du i. d. R. keine Sicherheiten benötigst, außer eine persönliche Garantie. Zudem kannst du Mezzaninkapital als Hebel nutzen, um eine Kreditfinanzierung zu bekommen. Durch Mezzaninkapital verbessert sich deine wirtschaftliche Eigenkapitalquote und damit wird der Zugang zu Fremdkapital erleichtert. Der Nachteil im Vergleich zu Bankkrediten ist, dass du i. d. R. höhere Zinsen als bei Bankkrediten zahlen musst. Der Vorteil von Mezzaninkapital gegenüber Private Equity und Venture-Capital ist, dass dein Unternehmen vollständig in deiner Hand bleibt. Mezzaninkapitalgebende erhalten lediglich Kontroll- und Zustimmungsrechte, aber keine Mitsprache über das operative Geschäft. Die Mezzaninkapitalgebenden erwerben anders als bei Venture-Capital oder Private Equity keine Unternehmensanteile, die sie weiterveräußern können. Mezzaninfinanzierungen sind beispielsweise Nachrangdarlehen oder stille Beteiligungen, die nach einer bestimmten Laufzeit wieder zurückgezahlt werden müssen.[9]

[9] Über den Mikromezzaninfonds Deutschland (MMF) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz werden typisch stille Beteiligungen von in der Regel bis zu 50.0000 Euro mit einer Laufzeit von 10 Jahren ausgegeben. Für die besonderen Zielgruppen des MMF sind auch höhere Beteiligungen möglich (bspw. von Frauen oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführte Unternehmen oder gewerbliche Sozialunternehmen). Die Finanzierungen des MMF werden durch die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) der einzelnen Bundesländer ausgegeben. Über die MBGen sind auch größere Finanzierungen (i.d.R. stille Beteiligungen) möglich. Die MBGen sind private Selbsthilfeeinrichtungen der mittelständischen Wirtschaft.

Checkbox: Mezzaninkapital passt zu dir, wenn du …

- ☐ keine ausreichenden Sicherheiten für einen Bankkredit aufweisen kannst, aber ggf. bereit bist eine persönliche Garantie (Bürgschaft) abzugeben.
- ☐ deine wirtschaftliche Eigenkapitalquote nicht hoch genug für einen Kredit ist
- ☐ du bereit bist, mehr Zinsen als bei einem Bankkredit zu zahlen
- ☐ du das Kapital längerfristig benötigst (5 bis 10 Jahre)
- ☐ das Projekt bzw. Vorhaben überzeugend beschreiben kannst

Digitale Finanzierungsarten: Die Neulinge

Wenn ihr eine bzw. ein Soloselbstständige/r bzw. KMU in der KKW seid, habt ihr häufig erschwerten Zugang zu klassischen Finanzierungsinstrumenten. Seid ihr experimentierfreudig und bringt ein Mindset für Veränderung mit, können (neue) digitale Finanzierungsinstrumente eine interessante Möglichkeit für euch darstellen. Digitale Finanzierungsarten haben sich noch nicht etabliert und setzen daher ein gewisses Innovationsdenken voraus. Kryptowährungen können nicht nur spekulative Anlageobjekt sein, sondern ebenfalls als Finanzierungsinstrument genutzt werden. Allerdings sind bei den meisten digitalen Finanzierungsarten wie bspw. der tokenbasierten Finanzierung bisher noch keine großen Erfahrungswerte vorhanden[10]. Bei dieser Art der Finanzierung werden wesentliche Informationen online veröffentlicht und auch Anträge erfolgen in der Regel digital. Ein großer Vorteil besteht für euch bei diesen – noch jungen – Finanzierungs-möglichkeiten insb. in einem schnellen Zugang zu Finanzierungsmitteln, wobei man ausreichend Zeit zur Auseinandersetzung mit den Technologien einplanen sollte.

Checkbox: Digitale Finanzierungsarten passen zu dir, wenn du …

- ☐ bei dir Potenzial für ein innovatives digitales Geschäftsmodell siehst
- ☐ Experimentierfreude und Innovationsdenken mitbringst und du gerne zu den Vorreitern beim Anwenden neuer Technologien gehörst
- ☐ dich nicht entmutigen lässt, wenn zu Beginn nicht alles rund läuft
- ☐ Unterstützung für ein Projekt mit gesellschaftlichem Mehrwert suchst und hoffst online eine große potenzielle Zielgruppe zu erreichen (digital fundraising)

[10] Loots et al. (2022) New forms of finance and funding in the cultural and creative industries.

4 Zehn Life-Hacks zur passenden Finanzierung

1: Proof of Idea / Proof of Concept

Am Anfang steht ein gut durchdachtes Geschäftsmodell oder eine gut durchdachte Projektidee. Sucht euch Mitstreitende. Holt Euch Feedback zu eurer Idee: Das können zu Beginn Bekannte und Freunde sein oder auch Coachings, die ihr euch fördern lassen könnt. Dabei ist es wichtig, Ideen auch von Menschen spiegeln zu lassen, die nicht sehr tief im Thema sind. Auch Crowdfunding kann dabei helfen Rückmeldung zu bekommen, wie gut das Vorhaben bei der Crowd ankommt.

2: Holt euch aktiv Unterstützung

Es ist bisher noch keine Finanzstrategin / kein Finanzstratege vom Himmel gefallen. Das Thema Finanzierung ist für die meisten nicht leicht. Das macht nichts, denn es gibt viele Möglichkeiten Unterstützung zu bekommen. Fragt euer Netzwerk nach Erfahrungen. Geht auf die Kreativwirtschaftsorganisationen, die Industrie- und Handelskammer, die Wirtschaftsförderung oder weitere Player zu und holt euch Unterstützung bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen, Businessplänen oder beim Finden der individuellen Finanzierungsstrategie. *siehe Kapitel 5 Anlaufstellen in Deutschland und Europa*

3: Ausreichend Zeit einplanen

Habt ihr Finanzinstrumente im Blick, die ihr nutzen möchtet, solltet ihr mindestens zwei bis drei Monate einplanen – bspw. sollten bei Stipendien die Einreichungsfristen beachtet werden oder bei der Beantragung von Krediten Businesspläne und Finanzpläne entwickelt werden. Im Fall von Crowdfunding solltet ihr ausreichend Zeit für die Erstellung von Marketing-Materialien einplanen. Berücksichtigt die Möglichkeit, dass ihr auch eine Absage erhalten könntet und Anträge ggf. bei einer anderen Geldgeberin gestellt werden müssen.

4: Lasst euch Vorarbeiten bezahlen

Ihr habt eine großartige Projektidee und ein bisschen Erspartes und fangt einfach schon einmal an eine Website zu bauen, da es noch keine Rückmeldung von der Bank/vom Stipendium gibt. Vorsicht, in vielen Fällen können Leistungen, die vor der Bewilligung von Finanzierungsmitteln erbracht wurden, nicht finanziert werden. Daher solltet ihr euch im Einzelfall gut informieren.

5: Den eigenen Finanzbedarf gut analysieren

Überlegt euch gut, wie viel fremdes Geld ihr für euer Vorhaben wirklich braucht. Macht euch eine Liste und prüft, welche Ausgaben sich ggf. einsparen lassen. Organisiert ihr bspw. ein Festival, könntet Ihr für den Posten „Musikequipment“ einen Sponsor finden

oder für den Auf- und Abbau Freiwillige anwerben. Bei Gründungen solltet ihr bedenken, dass dann anders als im Angestelltenverhältnis bspw. auch Krankenkassenbeiträge bezahlt werden müssen und der Unternehmerlohn für die ersten Jahre nicht zu hoch ausfallen wird.

6: Betriebswirtschaftskenntnisse auffrischen

Eine transparente Finanzplanung ist sehr wichtig. Egal für welche Finanzierung ihr euch am Ende entscheidet. Betriebswirtschaftsgrundkenntnisse helfen euch dabei, einen selbstbewussteren Umgang mit euren Projekten zu erhalten und bei der Kommunikation mit Geldgeberinnen und Geldgebern souveräner aufzutreten. Je besser gerechnet ist, desto eher wird vertraut, dass das Geld in eurem Vorhaben gut investiert ist -- ganz egal ob Bank, Freundeskreis oder Investorin.

7: Bei Krediten ist ein Businessplan Pflicht

Ohne Businessplan geht es bei der Beantragung eines Kredits nicht. Als Struktur ist er auch hilfreich bei der Beantragung anderer Finanzierungsinstrumente wie öffentliche Zuschüsse. Teil des Business Plans ist neben einer Beschreibung des Vorhabens ein detaillierter Finanzplan. Im Finanzplan beschreibt ihr, wie viel Geld ihr für welche Positionen braucht, zeigt auf wie viel Eigenkapital und Sicherheiten ihr besitzt und macht plausibel, wie ihr den Kredit zurückzahlen möchtet. Die Wichtigkeit von Businessplänen ist bei Geldgeberinnen und Geldgebern und Multiplikatoren bekannt, daher gibt es zahlreiche Unterstützungsangebote und Coachings, die ihr nutzen solltet. z. B. bei KKW-Verbänden Landesebene oder bei den städtischen Wirtschaftsförderungen und Industrie- und Handelskammern. *siehe Kapitel 5 Anlaufstellen in Deutschland und Europa*

8: Aus Absagen lernen

Nicht verzagen! Eine Absage bedeutet nicht, dass eine andere Bank oder ein anderer Investor nicht investiert. Generell ist es ratsam, frühzeitig mit Geldgeberinnen und Geldgebern ins Gespräch zu kommen. Führt gerne auch Gespräche mit Banken und Investorinnen und Investoren, bei denen ihr keinen Zuschlag erwarten. Dadurch gewinnt ihr an Souveränität für kommende Gespräche.

9: Sich in die Perspektive der Bank/ der Investoren hineinversetzen

Bankberaterinnen und Bankberater sowie Investorinnen und Investoren haben häufig kein tiefgreifendes Branchenwissen und es fällt ihnen schwer, die Erfolgsaussichten eurer Geschäftsmodelle einzuschätzen. Das Wichtigste für Banken ist ein plausibles Geschäftsmodell mit einem überzeugenden Finanzplan. Es sollten folgende Fragen beantwortet werden: Wie viel Geld wird benötigt? Wofür soll das Geld ausgegeben werden? Wie soll das Geld zurückgezahlt werden? Antworten auf Risiken sollten vorbereitet sein (z.B. Krankheitsausfall, Marketing bei ausbleibender Nachfrage, Lieferkette bei starker Nachfrage). Rückfragen im Gespräch sind nicht unbedingt Zeichen von Desinteresse oder Ablehnung. Sie können auch als Schutz der Kundinnen und

Kunden interpretiert werden. Institutionen möchten grundsätzlich investieren, müssen aber Risiken abwägen. Entscheidungen sind auch immer personenabhängig. Ihr solltet eure Persönlichkeit und Kompetenzen als Selbstständige oder Selbstständiger, als Unternehmer oder Unternehmerin im Gespräch unterstreichen.

10: Links und Rechts schauen

Es gibt deutlich mehr Finanzierungsinstrumente als man denkt, daher lohnt sich breites Informieren und mit dem Netzwerk sprechen. e Die gängigsten Instrumente haben wir in diesem Dossier vorgestellt. Weitere Angebote findet ihr in den verschiedenen Förderdatenbanken, die in Kapitel 5 verlinkt sind.

5 Anlaufstellen in Deutschland und Europa

Nachfolgend findet ihr eine Übersicht von Anlaufstellen auf Bundes-, Landes- und Europaebene sowie ein Überblick mit Finanzierungsfindern:

Anlaufstellen auf Bundesebene

Anlaufstelle	Informationen zu	Webseite
Gründerplattform	Gründungsfinanzierung, Businessplan, Beratung, Coaching	https://gruenderplattform.de/
BMWK Förderdatenbank	Finanzierungsfinder	https://www.foerderdatenbank.de/
KfW	Überblick über das Förderangebot der KfW	https://www.kfw.de
Existenzgründungsportal des BMWK	Gründungsfinanzierung und Beratung	https://www.existenzgruender.de/
Initiative KKW der Bundesregierung	Finanzierungs-möglichkeiten	https://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de/KUK/Redaktion/DE/Dossier/finanzierung.html
Förderberatung „Forschung und Innovation" des Bundes	Beratung zu Finanzierung rund um Forschung und Entwicklung	https://www.foerderinfo.bund.de/foerderinfo/de/home/home_node.html
Mikromezzaninfonds Deutschland des BMWK	Informationen und Anfragen zu Vergabe von kleinvolumigen stillen Beteiligungen (Mezzaninkapital)	https://www.mikromezzaninfonds-deutschland.de/start.html
Mittelständische Beteiligungsgesellschaften	Überblicksseite zu den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen). Die MBGen vergeben i.d.R. stille Beteiligungen (Mezzaninkapital)	https://www.bvkap.de/beteiligungskapital/finanzierungsanlaesse/mittelstaendische-beteiligungsges
Stiftungssuche	Suche nach Stiftungen	https://stiftungssuche.de/

Kulturstiftung des Bundes	Projektförderung, Beratung	https://www.kulturstiftung-des-bundes.de/de/foerderung/allgemeine_projektfoerderung.html
Deutschland startet	Fördermittelchek für Gründende	https://www.deutschland-startet.de/existenzgruendung-kreativunternehmen/
BAFA	Förderung für Unternehmensberatung	https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html
BAFA	INVEST – Zuschuss für Wagniskapital	https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Invest/invest_node.html www.invest-wagniskapital.de

Anlaufstellen in den Bundesländern

Anlaufstelle	Bundesland	Informationen zu	Webseite
MFG Baden-Württemberg	Baden-Württem-berg	Beratung, Coaching	https://www.mfg.de/service/
Bayern Kreativ	Bayern	Finanzierungs-finder, Beratung	https://bayern-kreativ.de/foerderung/
Kompetenzteam Kultur- und Kre-ativwirtschaft München	Bayern	Beratung, Crowdfunding-Portal	https://kreativ-muenchen-crowdfunding.de/
Creative City Berlin	Berlin	Gründerfinanzier-ung, Business-plan-Wettbewerb, Coaching	https://www.creative-city-berlin.de/de/fragen-antworten/beratung-coaching/
VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin	Berlin	Venture Capital für Startups der KKW	https://mm-consultants.de/de/wissensbox/vc-fonds-kreativwirtschaft-berlin-start-up-foerderung/
Kreativ Kultur Berlin	Berlin	Finanzierungs-finder, Beratung	https://www.kreativkultur.berlin/de/forderfinder
Kreatives Brandenburg	Branden-burg	Finanzierungs-möglichkeiten	https://www.kreatives-brandenburg.de/de/fragen-antworten/fragen-zur-wirtschaftsfinanzierung-und-kulturforderung/
Kreativagentur Brandenburg	Branden-burg	Beratung, Coachings	https://kreativagentur-brandenburg.eu/angebot

Wirtschafts-förderung Bremen	Bremen	Beratung	https://www.wfb-bremen.de/de/page/wirtschaftsstandort-bremen/kreativwirtschaft-medien
Hamburg Kreativ Gesellschaft	Hamburg	Finanzierungs-finder, Beratung	https://kreativgesellschaft.org/finanzierung/
Kultur- und Kreativwirtschaft Hessen	Hessen	Finanzierungs-finder	https://www.kreativwirtschaft-hessen.de/themen/foerderung/
Servicecenter Kultur Mecklenburg-Vorpommern	Mecklen-burg-Vor-pommern	Monitoring Kultur-finanzierung	https://servicecenter-kultur.de/
Kreative MV	Mecklen-burg-Vor-pommern	Beratung	https://www.facebook.com/kreativsaison/
Invest in Niedersachsen	Nieder-sachsen	Gründungs-beratung	https://www.nds.de/de/services/gruendung
Creative NRW	NRW	Finanzierungs-möglichkeiten	https://www.creative.nrw.de/finanzierung.html
Mediengründer-zentrum NRW	NRW	Gründungsfinanzierung, Beratung, Coaching, Mentoring	https://www.mediengruenderzentrum.de/start/
Starter Center NRW	NRW	Gründungsfinanzierung, Beratung, Coaching	https://www.startercenter.nrw/
Kulturbüro RLP	Rheinland-Pfalz	Gründungs-finanzierung, Beratung	https://kulturbuero-rlp.de/beratung/kulturberatung/
Creative Entrepreneurship RLP	Rheinland-Pfalz	Gründungs-finanzierung	https://creative-entrepreneurship.hs-mainz.de/projekt/
dock11 Saarland	Saarland	Finanzierungs-möglichkeiten	https://dock11.saarland/foerderfinder/
Kreatives Sachsen	Sachsen	Beratung, Coaching	https://www.kreatives-sachsen.de/beratung/
Kulturstiftung des Freistaates Sachsen	Sachsen	Finanzierungs-möglichkeiten	https://www.kdfs.de/foerderung
Kreativwirtschaft Sachsen-Anhalt	Sachsen-Anhalt	Finanzierungs-möglichkeiten	https://www.kreativ-sachsen-anhalt.de/ausbildung-foerderung/weiterbildung-foerderung

Land Schleswig-Holstein	Schleswig-Holstein	Finanzierungs-möglichkeiten	https://www.schleswig-holstein.de/DE/landesregierung/themen/wirtschaft/kreativwirtschaft/kreativwirtschaft_node.html
THAK Thüringen	Thüringen	Finanzierungs-möglichkeiten	https://thueringen-kreativ.de/2018/05/22/finanzierungsinstrumente-fuer-thueringer-kreativunternehmer/
Weitere Anlaufstellen findet ihr in euren Städten und Kommunen z.B. bei den Wirtschafts-förderungen, bei Industrie und Handelskammern sowie bei euren Berufsverbänden.			

Anlaufstellen in Europa

Anlaufstelle	Informationen zu	Webseite
EIT Culture & Creativity	Programmen des EIT Culture & Creativity	http://eit-culture-creativity.eu/
Creative Europe Desk Deutschland	Beratung zum Programm Creative Europe	https://creative-europe-desk.de/
CultureEU Funding Guide	Finanzierungsfinder	https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-opportunities-for-the-cultural-and-creative-sectors
Horizont Europa	Beratung zum Programm Horizont Europa	https://www.horizont-europa.de/
Neu European Bauhaus	Förderaufrufen von New European Bauhaus	https://new-european-bauhaus.europa.eu/get-involved/funding-opportunities
Pro-CCS Mikrofinanzierung	Mikrofinanzierung KKW, Business Development, Coaching, Beratung	https://pro-ccs.com/
Creatives Unite	Finanzierungsfinder	https://creativesunite.eu/synm/
Creative Business Network	Investoren, Netzwerken	https://cbnet.com/
Crowdfunding 4 Culture	Rund um Crowdfunding, Beratung	http://crowdfunding4culture.creativehubs.net/
Einen Überblick über EU-Fördermittel erhaltet ihr in unserem Dossier EU Förderlandschaften		

Finanzierungsfinder

Anlaufstelle	Land/ Bundesland	Webseite
BMWK Förderdatenbank	Bund	https://www.foerderdatenbank.de/
Kreativ Kultur Berlin	Berlin	https://www.kreativkultur.berlin/de/foerderfinder
Bayern Kreativ	Bayern	https://bayern-kreativ.de/orientierung/lotse/
Hamburg Kreativ-gesellschaft	Hamburg	https://kreativgesellschaft.org/finanzierung/finanzierungsfinder/
Kultur- und Kreativwirtschaft Hessen	Hessen	https://www.kreativwirtschaft-hessen.de/themen/foerderung/
CultureEU Funding Guide	EU	https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-opportunities-for-the-cultural-and-creative-sectors
Creatives Unite	EU	https://creativesunite.eu/synm/

Frische Fördermittel für die KKW -

das EIT Culture & Creativity geht an den Start

Das EIT Culture & Creativity ist eine Initiative des Europäischen Instituts für Innovation und Technologie (EIT).

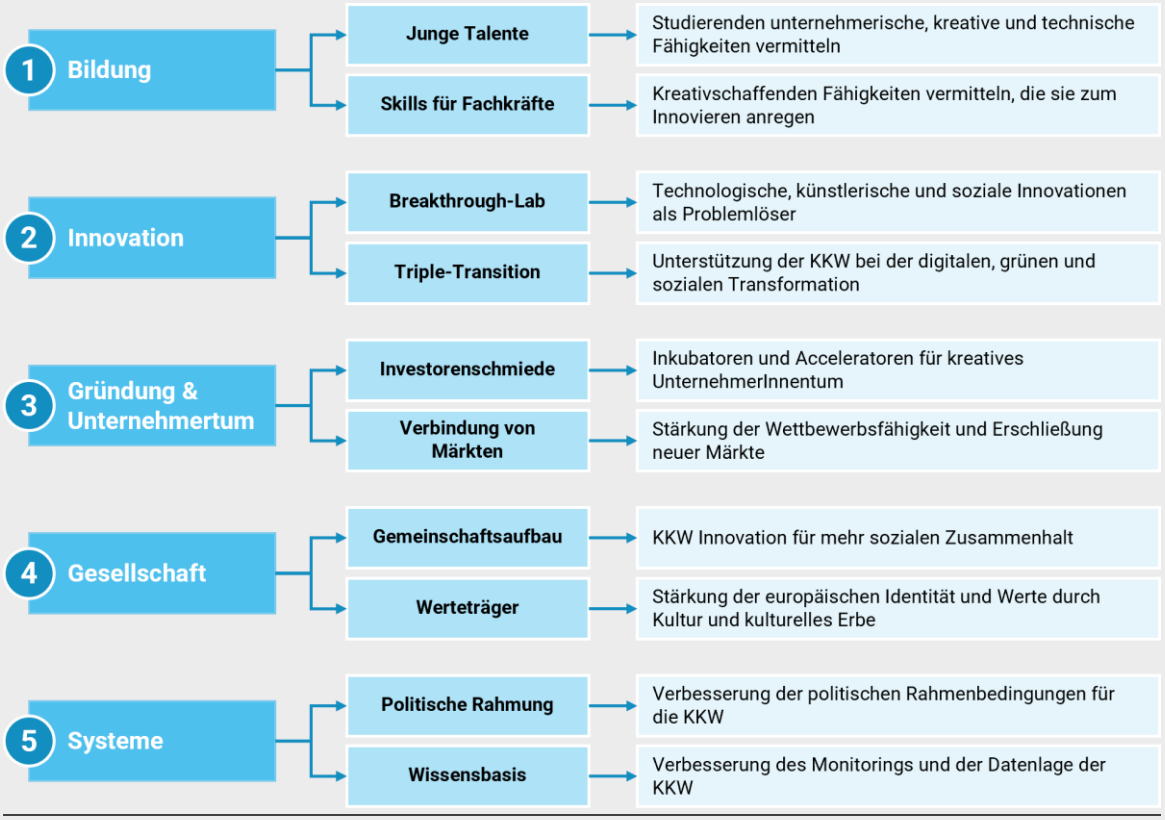
Aktuell befindet sich die Organisation im Aufbau. Ab 2024 wird die KKW mit mehreren Millionen Euro gefördert.

EIT Culture & Creativity ist eines von neun Wissens- und Innovationsgemeinschaften. EIT befähigt die KKW, eine führende Rolle bei der digitalen, grünen, sozialen Transformation Europas zu spielen.

Folgende Innovationen sollen in der KKW gefördert werden:

- technologische- und unternehmerische Innovationen,
- künstlerische Innovationen und
- soziale Innovationen.

10 Aktionsprogramme mit 5 strategischen Zielen:



EIT Culture Creativity Website

EIT Culture Creativity Factsheet

6 Glossar

Bootstrapping	Bei Bootstrapping wird auf Finanzierungen von außen verzichtet und Ideen / Vorhaben mit einem sehr knappen Budget auf die Beine gestellt und finanziert.
Business Angel	Eine Form der Finanzierung durch externe Partnerinnen und Partner. Business Angels werden bei Gründungen sowie kleineren Investitionssummen als Partnerinnen und Partner gewählt. Sie bringen dabei häufig Branchenwissen und ein eigenes Netzwerk mit und sind an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert.
Crowdfunding	Aus der Community heraus wird für ein Projekt oder eine Idee online Geld eingesammelt. Beim Crowdfunding wird vorab eine Summe festgelegt, die in einem bestimmten Zeitraum erreicht werden soll.
Digital Fundraising	Finanzielle Mittel für gemeinnützige Zwecke werden auf globaler Ebene mit Hilfe von digitalen Technologien eingesammelt.
Eigenkapital	Finanzmittel, die selbst beigesteuert werden können (bspw. Erspartes oder Gewinnrücklagen). Diese sind zur Einwerbung zusätzlichen Kapitals wichtig.
Eigenmittel	siehe auch Bootstrapping
Family Friends Fools (fff)	Unterstützung durch Familie, Freunde und Bekannte (family, friends and fools bzw. fff). Dabei werden mit Hilfe von schriftlichen Regelungen Privatdarlehen vereinbart, die mindestens Höhe, Laufzeit und Rückzahlung regeln. Konfliktpotenzial besteht, wenn Darlehen nicht zurückgezahlt werden können.
Finanzierungslücke	Es handelt sich dabei um den Unterschied zwischen Kapital, welches aktuell verfügbar ist und den Kosten und Ausgaben, die finanziert werden müssen.
Fremdkapital	Fremdkapital kommt von außen, also von fremden Kapitalgeberinnen und -gebern und wird befristet und rückzahlbar zur Verfügung gestellt. Das bedeutet, die geliehenen Mittel müssen über einen abgestimmten Zeitraum inklusive Zinsen zurückgezahlt werden.
Förderdarlehen	Anders als bei Bankkrediten können Förderdarlehen mit einer so genannten Haftungsfreistellung ausgestattet sein (= weniger Sicherheiten verlangt). Weitere Eigenschaften von Förderdarlehen sind günstige Zinskonditionen, lange Laufzeiten und rückzahlungsfreie Zeiten (insb. zu Beginn). Öffentliche Förderdarlehen reicht die KfW aus. Ohne Eigenkapital und eine überzeugende Beschreibung werden allerdings auch keine Förderdarlehen gewährt.
Impact Investing	Investitionen sollen sowohl finanzielle als auch soziale bzw. ökologische Erträge erzielen. Das bedeutet, dass die Investments Renditen sichern und gleichzeitig eine positive Wirkung auf die Gesellschaft zu haben.

Initial Coin Offerings (ICOs)	Ein Token-basierter Fundraising-Ansatz, bei dem eine begrenzte Anzahl an Token für ein Projekt oder eine Unternehmung auf den Markt gebracht wird.
Kredit	Eine Form der Fremdfinanzierung, bei der befristet ein Geldwert geliehen wird. Die am häufigsten genutzte Art stellen Bankkredite dar. Dabei werden von einem Geldinstitut Finanzmittel geliehen und über einen abgestimmten Zeitraum inklusive Zinsen zurückgezahlt.
Kryptofianzierung/ tokenbasierte Finanzierung	Im Zuge der tokenbasierten Finanzierung finden Kauf und Verkauf über eine dezentrale Blockchain statt. Die Tokens werden durch Smart Contracts verwaltet, welche die Vertragsbedingungen in digitaler Form enthalten.
Mezzaninkapital	Finanzierungform zwischen Eigenkapital (Private Equity/ Venture Capital) und Fremdkapital (Bankdarlehen). Mezzanine Finanzierungen sind bspw. Nachrangdarlehen oder stille Beteiligungen.
Mikrokredit/ Kleinkredit	Kredite über einige tausend Euro, die über den Mikrokreditfonds Deutschland sowie von Bundesländern oder Kommunen angeboten werden. Bei Kleinkrediten werden geringere Anforderungen an Sicherheiten gestellt und Beratungen angeboten.
Mäzene	Finanzielle Unterstützung für eine Privatperson oder ein Unternehmen über einen längeren Zeitraum mit Geld- bzw. Sachspenden, ohne eine Gegenleistung zu erwarten.
NFTs	Non-fungible Token sind nicht austauschbare, einzigartige Token. Sie stellen eine Unterart von Token dar, die Eigentumsrechte repräsentieren. Ist ein normaler, fungibler Token vergleichbar mit einem Geldschein, entspricht ein Non-fungible Token (NFT) eher einer Eigentumsurkunde.
Venture Capital	Eine Form der Finanzierung durch externe Partnerinnen und Partner. Haben Unternehmen eine gewisse Größe erreicht und möchten in weitere Märkte expandieren, treten Venture-Capital-Fonds mit höheren Investitionssummen als Partnerinnen und Partner in Erscheinung. Dabei ist nicht unüblich, dass sich Venture-Capital-Fonds schneller wieder aus der Beteiligung zurückziehen.
Philanthropie	Bereitstellung privater finanzieller Mittel für – in der Regel gemeinnützige Zwecke – ohne dabei einen Gegenwert zu erwarten.
Sponsoring	Finanzierung von Personen oder Gruppen. Im Gegenzug wird das Logo des Geldgebers veröffentlicht. Dadurch betreibt der Sponsor Werbung und kann das unternehmerische Ansehen erhöhen.
Token	Ein Token ist eine Einheit, die auf einer bestehenden Blockchain aufbaut, sowie gekauft und gehandelt wird wie eine Kryptowährung. Token können tatsächlich eine Kryptowährung sein, sie können aber auch in Form eines NFTs für andere digitale Werte stehen, z. B. für (Teil-)Zugriffsrechte auf physische und digitale Güter, Aktien, Sammelobjekte, Lizenzen, Eintrittskarten oder Personendaten.

7 Quellenverzeichnis

Bayern Kreativ (o. J.) Finanzierung. Online unter: https://bayern-kreativ.de/ueberuns/beteiligungsprozess/finanzierung/

EU (2015) Good practice report. Access to finance for the Cultural and Creative Sectors. Online unter: https://op.europa.eu/o/opportal-service/download-handler?identifier=f433d9df-deaf-11e5-8fea-01aa75ed71a1&format=pdf&language=en&productionSystem=cellar&part=

Europaparlament (2020) Bericht über die Situation von Künstlern und die kulturelle Erholung in der EU. Online unter: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2021-0283_DE.html#_section1

Der Kapitalmarkt-Blog (2022) Eigenkapital nach der Krise. Online unter: https://kapitalmarkt.blog/kmu-anleihen-ipo-kredit-finanzierung/

Kaelble, Martin (o. J) Gründung im Krisenmodus. Online unter: https://kreativ-bund.de/umgang-mit-krisen/gruendung-im-krisenmodus

KfW Bankengruppe (2022) KfW-Mittelstandspanel 2022. Online unter: https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/KfW-Mittelstandspanel-2022.pdf

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2022) Betroffenheit der Kultur- und Kreativwirtschaft von der Corona-Pandemie. Online unter: https://kreativ-bund.de/wp-content/uploads/2022/01/Themendossier_Betroffenheit_KKW2022_final.pdf

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes (2022) Blockchain in der Kultur- und Kreativwirtschaft. Online unter: https://kreativ-bund.de/wp-content/uploads/2022/08/Themendossier_Blockchain_in_der_KKW.pdf

Kulturmanangement.net (2008) Kredite für junge Kreativunternehmen. Online unter: https://www.kulturmanagement.net/Themen/Dossier-Finanzierung-in-der-Kreativwirtschaft-Kredite-fuer-junge-Kreativunternehmen,279

Loots et al. (2022) New forms of finance and funding in the cultural and creative industries. Online unter: https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s10824-022-09450-x.pdf

Peters, Patrick (2021) Social Impact Investing. Die Kultur und Kreativwirtschaft im Fokus. Online unter: https://capinside.com/c/social-impact-investing-die-kultur-und-kreativwirtschaft-im-fokus

Tagesschau (2022) Höhere Hürden für Firmenkredite. Online unter: https://www.tagesschau.de/wirtschaft/unternehmen/bankkredite-darlehen-finanzierung-rezession-101.html

KOMPETENZZENTRUM KULTUR- UND KREATIVWIRTSCHAFT DES BUNDES

Impressum

Erstellt im Auftrag des

Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz
11019 Berlin
Telefon: +49 30 18 615-0
E-Mail: poststelle@bmwk.bund.de
www.bmwk.de

Bearbeitet von

Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes
Jägerstr. 65
10117 Berlin

Analyse und Trends
Prognos AG
Goethestraße 85
10623 Berlin
Telefon: +49 30 52 00 59-210
E-Mail: info@prognos.com
www.prognos.com

Autoren

Dr. Olaf Arndt
Bianca Creutz
Bernhard Wankmüller

Kontakt

Bianca Creutz
Telefon: +49 30 587 089-193
E-Mail: bianca.creutz@prognos.com

Bildnachweise

Titel: Das verwendete Bild stammt von www.istock.de
Urheber ist: © iStock.com – Damir Khabirov
S. 6: Berliner Sparkasse
S. 7: EIT Culture & Creativity
S. 10: KfW
S. 12: Andreas Krebs/ LHM
S: 14: NRW.BANK
S. 17: Fotografie: Oliver Reetz/Hamburg Kreativ Gesellschaft
S. 21: IHK Köln, KölnBusiness

Stand: Februar 2023

Copyright: 2023, Prognos AG

ANALYSE & TRENDS

Das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes ist Teil der Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung. Mit wissenschaftlichen Analysen und kontinuierlicher Trendforschung informiert es über die Entwicklung der Branche und zeigt ihre Relevanz innerhalb anderer Wirtschaftsbereiche auf.

Alle Inhalte dieses Werkes, insbesondere Texte, Abbildungen und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet beim Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes. Jede Art der Vervielfältigung, Verbreitung, öffentlichen Zugänglichmachung oder andere Nutzung bedarf der ausdrücklichen, schriftlichen Zustimmung des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft des Bundes. Zitate im Sinne von § 51 UrhG sollen mit folgender Quellenangabe versehen sein: Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft (2023): Finanzierung für Akteurinnen und Akteure der Kultur- und Kreativwirtschaft.