DEGUT 2026 | TAKE-AWAY

Gründungskompass: Welches Geld passt zu deinem nächsten Schritt?

Nicht zuerst fragen: **Wo bekomme ich Geld?**
Sondern: **Was soll das Geld möglich machen?**

NICHT DAS BESTE GELD. **DAS PASSENDSTE.**

Vier Fragen. Dann erst das Geld.

01 | ZIEL
Was soll das Geld konkret möglich machen?

Ein klarer nächster Schritt: Prototyp bauen, Standort eröffnen, Pilotkunden in Dauerkunden verwandeln.

02 | BETRAG
Wie viel braucht genau dieser Schritt?

Vom Ziel rückwärts rechnen. Nicht so viel wie möglich, sondern so viel wie nötig - plus sinnvolle Reserve.

03 | PREIS
Was kostet dich diese Finanzierungsform?

Nicht nur Euro: Zins, Rückzahlung, Anteile, Kontrolle, Regeln, Zeit, Lieferpflicht oder Wachstumserwartung.

04 | DANACH / NACHWEIS
Was muss danach funktionieren oder bewiesen sein?

Zahlende Kunden, tragfähiger Cashflow, Zertifizierung, verlängerte Verträge oder ein anderer messbarer Beweis.

ZIEL
Was du mit dem Geld tust.

->

DANACH
Was dann funktionieren muss - dein Nachweis.

SECHS TÜREN

Wann passt was - und was ist der Haken?

Keine Lexikon-Definitionen. Nur die Logik, die du für eine Entscheidung brauchst.

Finanzierung	Stärke	Preis / Verpflichtung
Kundengeld	Klein testen. Dann skalieren.	Echte Lieferpflicht: Wer zahlt, erwartet Leistung.
Zuschuss	Keine klassische Rückzahlung.	Regeln, Zweckbindung, Antrag, Nachweise.
Kredit	Keine Anteile abgeben.	Zins + Rückzahlung; der Cashflow muss tragen.
Business Angel	Kapital + Erfahrung + Netzwerk.	Anteile + Mitspracherechte; Person sitzt mit am Tisch.
Venture Capital	Kapital für sehr starkes Wachstum.	Anteile, Rechte, hohe Wachstumserwartung.
Crowd / Vorverkauf	Kundengeld + Nachfragebeweis.	Kampagnenrisiko + echte Lieferpflicht.

Drei Musterfälle aus der Keynote

MAYA | Software

5 zahlende Piloten -> 10 Dauerkunden

Nächster Nachweis: Kunden nutzen das Produkt nicht nur, sondern bleiben und zahlen weiter.

Logik: Kundengeld + möglicher Zuschuss.

FLO | Fitnessstudio

Investition zuerst -> Mitglieder zahlen monatlich

Nächster Nachweis: Wiederkehrender Cashflow trägt Betrieb und Finanzierung.

Logik: Planbarer Cashflow kann Kredit attraktiver machen.

MAX | Hardware

Technik -> Tests -> Zertifizierung -> bezahlte Piloten

Nächster Nachweis: Technik funktioniert und echte Kunden zahlen für Piloten.

Logik: Finanzierungsmix kann besser passen als eine Quelle.

Merke: Wie viel Geld du brauchst und woher dieses Geld kommt, sind zwei verschiedene Rechnungen.

ONLINE WEITERPRÜFEN

Zwei kostenlose Tools der Gründerplattform.

Wenn du den Kompass auf dein eigenes Vorhaben anwenden willst, kannst du deine Situation anschließend digital prüfen. Stand: 04.10.2026.

STRATEGISCH PRÜFEN

FundingReady

Für Startups, die wissen wollen, welche Finanzierungsformen passen und wie funding-ready sie dafür bereits sind.

- zeigt passende Finanzierungsformen für deine Situation
- gibt einen individuellen Funding-Readiness-Score
- zeigt Schwachstellen und konkrete nächste Schritte

Online öffnen ->

SCHNELL ORIENTIEREN

Interaktiver Finanzierungsratgeber

Für den schnellen Vergleich: Finanzierungsbedarf und Prioritäten eingeben und passende Finanzierungsarten sortiert anzeigen lassen.

- ordnet Finanzierungsarten nach Übereinstimmung
- berücksichtigt u. a. Finanzierungsbedarf und Prioritäten
- hilft, ungeeignete Wege früh auszusortieren

Online öffnen ->

FREE STARTUP SPARRING

20 Minuten. Eine konkrete Baustelle. Kein Sales-Pitch.

Problem schärfen -> Annahmen sichtbar machen -> nächsten Test definieren.

20 Min kostenlos buchen ->

Quellen / Tools: Gründerplattform, FundingReady und Interaktiver Finanzierungsratgeber. Die Tools geben Orientierung; sie ersetzen keine Kreditentscheidung, Förderzusage oder individuelle Rechts-, Steuer-, Anlage- oder Finanzierungsberatung.