

# CARSTEN PUSCHMANN. GMBH

**MIT IMPACT INVESTIEREN**

NEUE WEGE IN DER START-UP-FINANZIERUNG



CARSTENPUSCHMANN.DE

# STARTUP FINANZIERUNGEN.

**AKTUELLE MARKTSITUATION  
IM HALBJAHR 2024**

## **ANSTIEG DES DEALVOLUMENS**

Gesamtwert der Risikokapitalinvestitionen steigt mit einer Wachstumsrate von 12 Prozent von 363 Millionen Euro in der Vorjahresperiode auf 3,4 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2024.

## **MEHR NEUGRÜNDUNGEN**

1.834 Neugründungen im ersten Halbjahr 2024 entspricht einem Anstieg von 15 Prozent im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2023.

## **FOKUS AUF RENTABILITÄT**

Rentabilität und eine schnelle Skalierung liegen im Fokus der Investoren. Geldgeber wollen eine klare Strategie zur Erreichung der Profitabilität.

## **WENIGER FINANZIERUNGSRUNDEN**

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sinkt die Anzahl der Deals um 19 Prozent auf 367 Abschlüsse.

## **WENIGER KLEINE FINANZIERUNGEN**

Zahl der Deals mit weniger als fünf Millionen sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 33 Prozent von 297 auf 200.

## **SOFTWARE ALS ZENTRALER SEKTOR**

Investoren legen Fokus auf digitale Zukunftsthemen und innovative Software-Lösungen. Der Software Bereich liegt mit 320 Neugründungen im Fokus, das ist jedes 5. Startup.

# FAZIT.

Erste Anzeichen einer positiven Trendwende.

## ABER

- Trotz positiver Dynamik bei den Finanzierungssummen und Neugründungen **kein genereller Aufwärtstrend**
- Investmentfokus auf etablierten Player, wie SumUp (1,5 Milliarden Euro) oder Enpal (1,1 Milliarden Euro)
- Weniger Investments für eine wieder steigende Zahl an Neugründungen durch weniger Deals
- Startups mit mittel-bis langfristiger Wachstumsprognose sind für Risikokapitalgeber deutlich weniger interessant
- Zugang zu Startkapital für kleinere Startups durch Rückgang kleinerer Finanzierungsrunden erschwert

# PROGNOSE.

## 01

Weniger Finanzierungsrunden, besonders im kleinen und mittleren Bereich können zu einem erneuten **Rückgang der Neugründungen** in Deutschland führen.

## 02

Während andere Länder wie die USA unsere wirtschaftliche Lage bereits schon jetzt kritisch betrachten, könnten wir durch einen erneuten Rückgang an Gründungen endgültig **den Anschluss an entscheidende Schlüsseltechnologien verlieren.**

”

**Um den Bedarf an Kapital für Neugründungen in  
Deutschland zu decken und unsere Wirtschaft  
anzukurbeln, bedarf es neuer Strategien und Wege  
anstelle von klassischen Wagniskapitalgebern.**

# LÖSUNG.



**VENTURE  
BUILDING**



**CORPORATE  
VENTURING/  
NIEDRIGSCHWELIGE  
INNOVATIONEN**



**NACHFOLGE-  
REGELUNG**

**CARSTEN  
PUSCHMANN.**  
GMBH

**VENTURE BUILDING.**



WAS IST EIN VENTURE BUILDER?

# VENTURE BUILDING.

- **Investment und Know-How Transfer:**Scale Now Ventures kombiniert Advisory und Investment für optimale Wachstumschancen des Startups
- **Strategischer Partner**, der fest in das operative Tagesgeschäft eingebunden ist
- **Unterstützung** beim Aufbau des Geschäftsmodells und der Skalierung
- **Langfristige Partnerschaft** mit echtem Wachstum und Etablierung am Markt

## LEISTUNGEN

# VENTURE BUILDING.

## IDENTIFIZIERUNG NEUER GESCHÄFTSMODELLE

Evaluation des Potentials hinter der Geschäftsidee unter Berücksichtigung der aktuellen Marktsituation und zukünftiger Trends.

## TEAMAUFBAU

Teamaufbau des Startups durch die HR-Abteilung.

## INVESTMENT

Risikominimierung und Sicherung der Liquidität durch Kapitaleinsatz (Risikofinanzierung).  
Unterstützung bei Finanzierungsrunden und Vernetzung mit weiteren Investoren.

## KNOW HOW TRANSFER

Advisory und Coaching bei der Führung eines Unternehmens und Vermittlung von Fachwissen in den einzelnen Geschäftsbereichen.

## ADVISORY

Optimierung der einzelnen Geschäftsbereiche, wie Business Development, Sales, Kommunikation durch die Unterstützung interdisziplinärer Experten.

## NETZWERK

Vernetzung mit relevanten Stakeholdern aus Wirtschaft, Politik, Medien, Kultur und Investmentgebern.

## VORTEILE GEGENÜBER KLASSISCHEN KAPITALGEBERN

# VENTURE BUILDING.

- Fokus auf **frühphasige Startups** in der Pre-Seed und Seed-Phase, die schlechtere Chancen auf VC haben
- **Langfristige Partnerschaft** statt schnellem Exit
- Ausgewiesene **Expertise** und Erfahrungen eines Expertenteams
- Passendes **Skillset** durch Coachings und Advisory
- **Optimierung** des bestehenden Geschäftsmodells
- **Personelle Unterstützung** in den einzelnen Geschäftsbereichen
- **Zugang zu wichtigen Stakeholdern**, zu denen jungen Gründern in der Regel der Zugang fehlt



POTENTIAL

# VENTURE BUILDING.

- **Reduzierung von Insolvenzen und Geschäftsaufgaben:** rund 50% der Neugründungen scheitern.
- **Ankurbelung der Wirtschaft** durch mehr Unternehmensgründungen.
- **Anschluss an Schlüsseltechnologien:** Deutschland kann in Sachen Digitalisierung durch die Existenzsicherung junger Startups deutlich aufholen.

**CARSTEN  
PUSCHMANN.**  
GMBH

**CORPORATE  
VENTURING.**



WAS IST CORPORATE VENTURING?

# CORPORATE VENTURING.

- Variante der **Unternehmensfinanzierung** mit höherer Flexibilität, Nachhaltigkeit und weiteren, zeitgemäßen Vorteilen
- Investition von **Unternehmensgelder** in **externe, kleinere Startups**
- Technologie, Dienstleistung oder das Produkt des Startups kann **direkt genutzt** werden
- **Keine eigene Entwicklung** nötig
- **Unterstützung** in Geschäftsbereichen des Startups mit Management- und Marketing-Know-How, strategischer Ausrichtung und/oder einer Kreditlinie



WARUM CORPORATE VENTURING?

# CORPORATE VENTURING.

- Effizientes und effektives Vehikel, um die **Innovationskraft** von Unternehmen zu stärken
- Unternehmen können schneller auf den **technologischen Wandel** und **Wettbewerb** reagieren
- Schnellere **Integration in Unternehmensprozesse**

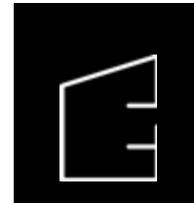
**MEHRWERTE VON CORPORATE VENTURING –  
EINE WINWIN SITUATION FÜR BEIDE SEITEN**

# **CORPORATE VENTURING.**



## **CORPORATES**

- Schnellere Implementierung und Nutzung der technologischen Lösung
- Risikominimierung durch bestehenden Proof-of-Concept
- Schnellere Marktdifferenzierung
- Attraktive, finanzielle Renditen



## **STARTUPS**

- Personalmangel in den einzelnen Fachbereichen kann durch Experten des Corporates aufgefangen werden
- Liquiditätssicherung
- Know-How Transfer
- Strategische Unterstützung in der Optimierung des Geschäftsmodells



POTENTIAL

# CORPORATE VENTURING.

- Unternehmen werden insbesondere auch auf internationaler Ebene **wettbewerbsfähiger**
- **Wirtschaftlicher Wachstumstreiber** durch die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Förderung einer Entrepreneur-Mentalität
- Ankurbelung des **Innovationsgeschehens** in Deutschland

**CORPORATE  
VENTURING MIT  
FOKUS AUF  
NIEDRIGSCHWELLENDE  
INNOVATIONEN.**



**WAS SIND  
NIEDRIGSCHWELIGE  
INNOVATIONEN?**

# **NIEDRIGSCHWELIGE INNOVATIONEN.**

- **Niedrigschwellige Lösungen**, die zu einer Optimierung bestehender Produkte, Dienstleistungen, Prozesse oder Geschäftsmodellen führen
- **Überschaubarer Entwicklungs Zeitrahmen** von ein bis zwei Jahren
- **Verbesserung der Effizienz, Produktivität und Wettbewerbsdifferenzierung** eines bestehenden Produkts



**ARTEN VON  
NIEDRIGSCHWELLEN  
INNOVATIONEN?**

# **NIEDRIGSCHWELLEN INNOVATIONEN.**

- **PRODUKTINNOVATION**
- **SERVICEINNOVATION**
- **PROZESSINNOVATION**
- **TECHNOLOGIEINNOVATION**
- **GESCHÄFTSMODELLINNOVATION**



**WARUM SOLLTEN CORPORATES DEN  
FOKUS AUF NIEDRIGSCHWELIGE  
INNOVATIONEN LEGEN?**

# **NIEDRIGSCHWELIGE INNOVATIONEN.**

- Innovationsgeschehen derzeit viel stärker von tatsächlichen, **realen Problemen** getrieben
- Deutlich **weniger Risiko** in Krisenzeiten als disruptive Lösungen
- **Konkrete Problemlösungen** sind wichtiger denn je
- Innovationen müssen heutzutage vor allem **kostenoptimiert** sein

**MEHRWERTE  
NIEDERSCHWELLIGER  
INNOVATIONEN**

# **NIEDRIGSCHWELIGE INNOVATIONEN.**

- Konkrete Business Cases
- Positive Entwicklung der Bottomline
- Echte Umsätze
- Kostengünstige Geschäftsmodellen
- Schnell realisierbar
- Risikoarm
- Erweiterung und Verbesserung bestehender Produkte
- Effizienzsteigerung
- Zeit-, Kosten- und Ressourcen Senkung



POTENTIAL

# NIEDRIGSCHWELIGE INNOVATIONEN.

- Resilienz von Unternehmen wird besonders in Krisenzeiten gestärkt
- Abwendung von Insolvenzen durch Umsatzgenerierung und Steigerung
- Nährboden für **disruptive Entwicklungen**

**GARSTEN  
PUSCHMANN.**  
GMBH

**NACHFOLGEREDELUNG.**

**AKTUELLE SITUATION**



# NACHFOLGE- REGELUNG.

- Rund 38.000 Unternehmensnachfolgen pro Jahr mit einem **demografiebedingtem Aufwärtstrend**
- bis 2026 stehen ca. **190.000 Unternehmensnachfolgen** an (seit 2022).
- **Krisen und Unsicherheiten** über wirtschaftliche Rahmenbedingungen belasten Unternehmensnachfolge
- Große **Herausforderungen** durch Transformation, Digitalisierung, hohe Energiekosten, zunehmende Regulierung und Bürokratie

**RESULTIERENDE  
PROBLEMATIK**



# NACHFOLGE- REGELUNG.

- Keine Nachfolger
- Zu wenig qualifizierte Fachkräfte
- Markt- und Geschäftsentwicklungen sowie Marktwert und Perspektive schlecht einzuschätzen durch derzeitige betriebswirtschaftliche Herausforderungen



**Rund 25 Prozent der Nachfolgeunternehmen erwägen die Schließung**

**LÖSUNGSANSATZ**



# **NACHFOLGE- REGELUNG.**

**GRÜNDER IN DIE  
UNTERNEHMENS-  
NACHFOLGE SETZEN.**

## VORTEILE

# NACHFOLGE- REGELUNG.

- **Gründer profitieren** von den Vorteilen eines etablierten Unternehmens
- Gründer weisen eine gewisse **Risikofreudigkeit** auf und sind daher eher bereit, eine Unternehmensnachfolge anzutreten
- Experten in Themen wie **Digitalisierung** und **digitaler Transformation**
- **Schnellere Digitalisierung traditioneller Geschäftsmodelle** durch Know How und Mindset

# NACHFOLGE- REGELUNG.

## POTENTIAL

- **Wettbewerbsfähigkeit** erhöht durch digitale Transformation
- **Struktureller und technologischer Wandel** in Deutschland durch neue Produkte und Dienstleistungen
- **Schließungen** können abgewendet werden
- **Stärkung der deutschen Wirtschaft**



**GARSTEN  
PUSCHMANN.**  
GMBH



**STEIGERE DEN IMPACT  
DEINER FINANZIERUNG  
DURCH NEUE WEGE.  
INVESTIERE MIT  
SCALE NOW VENTURES.**

↪ **JETZT BERATUNGSTERMIN VEREINBAREN**

**ENTREPRENEUR.  
DIGITAL ADVISOR.  
INVESTOR.  
INNOVATIONSEXPERTE.  
CARSTENPUSCHMANN.**



LinkedIn

## **CONTACT.**

Gladbecker Straße 433  
45329 Essen

carstenpuschmann.de  
hello@carstenpuschmann.de

