

---

## Teil III

# Finanzierungs-/Gründungsphasen (Hahn/Naumann)

Jede Wachstumsphase des Unternehmens erfordert eine auf das Entwicklungsstadium des Start-ups abgestimmte Wahl der Finanzierungsmittel. Stehen in den frühen Phasen externe Kapitalquellen nur beschränkt zur Verfügung, spielen im Rahmen späterer Finanzierungsrunden – neben der Wahl der Kapitalquelle – auch strategische Überlegungen im Hinblick auf die Strukturierung der Finanzierung eine Rolle.

Die Finanzierungsphasen des Start-ups kongruieren mit dem Unternehmenszyklus, der sich in drei Stadien unterteilen lässt (s. hierzu Abb. 6.1). Der Gründungsphase folgt idealerweise die Phase unternehmerischen Wachstums (Expansions- oder Wachstumsphase), welche im besten Fall mit einer entsprechenden Exit-Strategie in die Veräußerung des Unternehmens mündet (Exit-Phase). Spiegelbildlich lassen sich die Frühphasenfinanzierung („early stages“), die Wachstums bzw. Expansionsphasenfinanzierung („expansion stages“) sowie schließlich die Übernahmefinanzierung bzw. Existenzsicherungsfinanzierung („later stages“) unterscheiden. Die jeweilige Finanzierungsphase folgt dabei aus der konkreten wirtschaftlichen und perspektivischen Situation des Unternehmens.