

THEMA 6. Finanzierungsmöglichkeiten unternehmerischer und selbstständiger Projektideen



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben



Inhalt

<i>Crowdlending und Crowdfunding. Was sind sie und wie funktionieren sie?</i>	<i>5</i>
Was ist Crowdfunding und wie funktioniert es?	5
Was ist Crowdlending und wie funktioniert es?	7
Crowdlending- und Crowdfunding-Plattformen auf EU- und nationaler Ebene	8
<i>Richtlinien, um gute Finanzierungsbedingungen zu erhalten</i>	<i>8</i>
<i>Andere Quellen für Finanzierungsmöglichkeiten</i>	<i>10</i>
Risikokapital	11
Business Angels	11
Startkapital	11
Crowdfunding	12
EU, National of Regional Finanzierungsprojekte	12
Wie es funktioniert	12
Ihr Recht auf Kredit-Feedback	13
Wer kann Ihnen helfen?	13
<i>Videos</i>	<i>18</i>



Einführung

Der Zugang zu Finanzmitteln ist ein Schlüsselfaktor für die Schaffung, das Überleben und das Wachstum innovativer neuer Unternehmen. Der Mangel an Finanzmitteln verhindert in der Regel, dass neue Unternehmen in innovative Projekte investieren, ihre Produktivität verbessern, ihr Wachstum finanzieren, das erforderliche Betriebskapital abdecken und die Marktnachfrage befriedigen. Die Bedeutung verschiedener Finanzierungsarten variiert in den verschiedenen Phasen der Geschäftsentwicklung. Während der Seed- und Start-up-Phase können technologieorientierte, wachstumsstarke KMU eine Eigenkapitalfinanzierung von Unternehmern oder von Familie und Freunden erhalten. In früheren Phasen ist die Eigenfinanzierung besonders wichtig, da innovative Unternehmer die Informationsasymmetrie nicht überwinden können und deshalb selten Kreditgeber oder Investoren finden, selbst für potentiell profitable Projekte. Anschließend kann die Finanzierung durch Startkapital von informellen privaten Investoren (z. B. Business Angels) und in einigen Fällen durch Seed-Finance-Fonds und Risikokapitalgeber ergänzt werden. In der Expansionsphase benötigen KMU in der Regel mehr Eigenkapital zur Aufrechterhaltung von F & E und zur Ausweitung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten, die typischerweise nur über andere Quellen verfügbar sind, z. B. Börsengänge an Börsen.

In diesem Thema finden Sie Informationen über die Finanzierung einer neuen unternehmerischen Idee, sowohl auf traditionelle Weise und mit alternativen Quellen, grundlegende Ideen, die Sie bei der Suche nach der richtigen Finanzierung und einige Instrumente, die Sie verwenden können, sowie Informationen darüber, wo Sie kann Unterstützung bei der Suche nach dem richtigen Finanzierungsplan erhalten.

Dieses Thema soll Ihnen helfen, eine Vorstellung davon zu bekommen, wo und wie Sie eine Finanzierung suchen können und wer Ihnen helfen kann, wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihre Geschäftsideen in Bewegung zu setzen.

Was werden Sie hier finden?

- ❖ Textmaterialien;PDF
- ❖ Präsentation;ppt
- ❖ Praktische Aktivitäten



Crowdlending und Crowdfunding. Was sind sie und wie funktionieren sie?

Was ist Crowdfunding und wie funktioniert es?

Bis vor kurzem wurde bei der Finanzierung eines Unternehmens ein paar Leute um große Summen gebeten. Crowdfunding stellt diese Idee auf den Kopf und nutzt das Internet, um Unternehmern dabei zu helfen, mit Tausenden - wenn nicht Millionen - potenziellen Geldgebern zu sprechen, die jeweils einen kleinen Beitrag leisten.

Die Idee sind die neuesten Finanzierungsinnovationen. Es bedeutet, dass Kleinunternehmer, die von High-Street-Banken abgelehnt werden, nun die Möglichkeit haben, direkt an Kleinanleger zu appellieren. Während früher die Investition in kleine Unternehmen die Domäne der sehr Reichen war, bedeutet dieses neue Konzept, dass jeder die Vorteile von Investitionen in junge Start-ups nutzen kann.

Unternehmen, die große Mengen an Startkapital benötigen, können weiterhin auf traditionellere Weise finanziert werden - Risikokapitalgeber beispielsweise werden wahrscheinlich die Finanzierungslücke weiter schließen.

Crowdfunding ist jedoch kurzfristig bereit, das unternehmerische Ökosystem erheblich zu verändern - genau wie Angel Investment, Venture Capital und Private Equity davor.

Laut *Crowdfunding-Leitfaden* der Europäischen Kommission: *"Crowdfunding ist eine Möglichkeit, Geld für die Finanzierung von Projekten und Unternehmen zu sammeln. Es ermöglicht Spendenaktionen **sammeln Sie Geld von einer großen Anzahl von Menschen über Online-Plattformen.**"*

Crowdfunding wird am häufigsten von Startup-Unternehmen oder wachsenden Unternehmen als Zugang zu alternativen Fonds verwendet. Es ist eine innovative Art, Fördermittel für neue Projekte, Unternehmen oder Ideen zu beschaffen.

Es kann auch eine Möglichkeit sein, eine Gemeinschaft rund um Ihr Angebot zu kultivieren. Indem Sie die Macht der Online-Community nutzen, können Sie auch **gewinnennützliche Markteinblicke und Zugang zu neuen Kunden.**



Wie funktioniert Crowdfunding?

Crowdfunding-Plattformen sind Websites, die eine Interaktion zwischen Spendenaktionen und der Crowd ermöglichen. Finanzielle Zusagen können über die Crowdfunding-Plattform gemacht und gesammelt werden.

Spendenaktionen werden normalerweise von Crowdfunding-Plattformen mit einer Gebühr belegt, wenn die Fundraising-Kampagne erfolgreich war. Im Gegenzug, **Von Crowdfunding-Plattformen wird erwartet, dass sie einen sicheren und benutzerfreundlichen Service bieten.**

Viele Plattformen betreiben ein Alles-oder-Nichts-Finanzierungsmodell. Das heißt, wenn Sie Ihr Ziel erreichen, bekommen Sie das Geld und wenn Sie es nicht tun, bekommen alle ihr Geld zurück - keine harten Gefühle und keinen finanziellen Verlust.

Es gibt eine Reihe von Crowdfunding-Arten, die nachfolgend erläutert werden. Dieses Themabietet unvoreingenommene Ratschläge zum besseren Verständnis der drei häufigsten Arten von Crowdfunding, die von gewinnorientierten KMU und Start-ups genutzt werden: **Peer-to-Peer-, Equity- und Rewards-Crowdfunding.**

Hauptarten von Crowdfunding

Peer-to-Peer-Darlehen; Die Crowd leiht einer Firma Geld mit dem Verständnis, dass das Geld mit Zinsen zurückgezahlt wird. Es ist der traditionellen Kreditaufnahme von einer Bank sehr ähnlich, außer dass Sie von vielen Investoren borgen.

Kapital Crowdfunding Verkauf einer Beteiligung an einem Unternehmen an eine Reihe von Investoren als Gegenleistung für Investitionen. Die Idee ist ähnlich wie der Kauf oder Verkauf von Stammaktien an einer Börse oder an einem Risikokapital.

Prämienbasiertes Crowdfunding Einzelpersonen spenden für ein Projekt oder Geschäft mit der Erwartung, im Gegenzug eine nicht-finanzielle Belohnung, wie etwa Waren oder Dienstleistungen, zu einem späteren Zeitpunkt im Gegenzug für ihren Beitrag zu erhalten.

Spendenbasiertes Crowdfunding Einzelpersonen spenden kleine Beträge, um das größere Finanzierungsziel eines bestimmten wohltätigen Projekts zu erfüllen, ohne finanzielle oder materielle Rendite zu erhalten.



Gewinnbeteiligung / Umsatzbeteiligung Unternehmen können zukünftige Gewinne oder Einnahmen mit der Menge teilen und erhalten dafür eine Finanzierung.

Crowdfunding von Schuldtiteln Einzelpersonen investieren in eine Schuldverschreibung, die von der Gesellschaft ausgegeben wird, wie zum Beispiel eine Anleihe.

Hybride Modelle Bieten Sie Unternehmen die Möglichkeit, Elemente von mehr als einem Crowdfunding-Typ zu kombinieren.

Crowdfunding ist ein relativ neuer Sektor, der sich immer noch entwickelt. Obwohl es für viele eine aufregende Aussicht ist - und kleinen Unternehmen Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten wie nie zuvor bietet - kann es für die meisten Menschen eine verwirrende Arena sein, weil es auf solch ein breites Spektrum von Wegen präsentiert wird.

Investitionen oder Spenden erfolgen in der Regel über Online-Plattformen, die das Fundraising koordinieren und verwalten.

Die Projekte reichen von denen, die bei der Finanzierung von Gemeinschaftsprojekten helfen, ohne finanziellen Gewinn (aber ein unscharfes, warmes Gefühl im Inneren), bis hin zu ausgefeilten Portfolio-Pickings, rein aus finanziellen Gründen

Was ist Crowdlending und wie funktioniert es?

Crowdlending ist eine Möglichkeit, Einzelpersonen (die Menge) zu verbinden, die bereit sind, Mittel in Unternehmen zu investieren, die Geld über eine webbasierte Auktionsplattform leihen möchten. Ein Unternehmen wird ein Darlehen beantragen, das eine wettbewerbsfähige Unternehmensfinanzierung bietet, bei der es im Erfolgsfall zu einer unserer siebentägigen Auktionen gehen wird. Unsere Kreditgemeinde wird Kredite direkt an das Geschäft vergeben, wobei jedes Darlehen aus mehreren Kreditanteilen besteht, die alle im Besitz einzelner Investoren sind.

Crowdlending wird manchmal als P2P, P2P Lending, Marketplace Lending oder P2P Loans bezeichnet. Trotz der unterschiedlichen Namen ist die Bedeutung die gleiche - Crowdlending ist, wo Privatpersonen oder Institutionen für Projekte, die Finanzierung benötigen, ohne jede Beteiligung der Bank verleihen. Im Gegenzug erhalten sie eine Rendite auf ihre Investition, daher der Name P2P, was Peer-to-Peer bedeutet.



Crowdlending sollte nicht mit Crowdfunding verwechselt werden, bei dem es vor allem darum geht, Eigenkapital für Start-ups zu beschaffen. Crowdlending hingegen richtet sich an etablierte kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und ist schuldenbasiert, nicht aktienbasiert. Dies bedeutet, dass KMU nicht auf einen Teil ihres Geschäfts verzichten müssen, um das Wachstum zu finanzieren, und dass sie die Banken umgehen können, die seit der globalen Finanzkrise weniger bereit sind, kleinere Unternehmen zu beleihen.

Crowdlending-Plattformen wie MyTripleA bringen über einen Online-Marktplatz Privatpersonen zusammen, die Profit machen wollen, und Unternehmen, die auf der Suche nach Finanzmitteln sind. Trotz des großen Erfolgs dieser Plattformen gibt es viele Missverständnisse in Bezug auf P2P Lending.

Crowdlending- und Crowdfunding-Plattformen auf EU- und nationaler Ebene

Hier können Sie einige Crowdlending- und Crowdfunding-Plattformen aus mehreren EU-Ländern sehen:

Österreich; [Respekt.net](#); [Conda.eu](#); [1000x1000.at](#); [Greenrocket.com](#)

Spanien; [Verkami](#) und [Lanzanos](#); [Goteo](#); [Libros.com](#)

Griechenland; [JumpStart Griechenland](#); [GEBEN & FONDS](#)

Ausländische Plattformen; [Kickstarter](#); [Indiegogo](#); [Aussehen & Fin](#)

Richtlinien, um gute Finanzierungsbedingungen zu erhalten

Die meisten Unternehmen in Europa sind auf Bankkredite für ihre externe Finanzierung angewiesen. Die Kreditaufnahme kann jedoch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) schwierig sein, insbesondere wenn ihnen keine Sicherheiten zur Verfügung stehen oder wenn sie nicht über eine lange Erfolgsbilanz oder Kredithistorie verfügen. Zwischen 400.000 und 700.000 KMU können keinen Kredit aus dem formellen Finanzsystem erhalten.

Wenn Sie Bankfinanzierung suchen, gibt es ein paar Dinge, die Sie beachten sollten, um gute Finanzierungsbedingungen zu erhalten:

1. Bei der Beantragung eines Business-Darlehens ist es wichtig, ein detailliertes zu erstellen Business Plan und informieren Sie die Kreditgeber über Ihr geplantes



Vorhaben. Diese Information hilft dem Kreditgeber, um Sie mit der richtigen Art von Finanzierung und Beratung zu versorgen.

2. Die Entscheidung, dass Ihr Unternehmen einen Kredit benötigt, ist nur der erste Schritt. Es gibt eine Reihe von Dingen zu beachten, bevor Sie sich an einen Kreditgeber wenden:

- Wie viel müssen Sie ausleihen?
- Welche Art von Darlehen benötigen Sie?
- Wie lange wirst du es brauchen?
- kann das Unternehmen es sich leisten, das Darlehen, die Zinsen und etwaige einmalige oder laufende Gebühren zurückzuzahlen, die mit dem Darlehen verbunden sind
- Welche Sicherheit können Sie dem Kreditgeber bieten und wie wirkt sich dies auf den angebotenen Zinssatz aus?

3. Wenn Sie halbjährlich auf die Mittel zugreifen müssen, um den Cashflow zu unterstützen, damit das Geschäft läuft, während Sie darauf warten, dass Ihre Kunden Waren bezahlen, sind "at Call" -Darlehen wie ein Überziehungskredit oder eine Kreditlinie geeignet. Wenn Sie jedoch die Mittel benötigen, um ein neues Geschäft oder eine Ausrüstung zu kaufen, um Ihr bestehendes Geschäft zu erweitern, benötigen Sie die Mittel "im Voraus". Dies wird auch als "vollständig gezogener Vorschuss" bezeichnet und stellt Ihnen den gesamten Kreditbetrag auf einmal zur Verfügung.

4. Vorfinanzierte Darlehen benötigen einen Teil des Darlehens zuzüglich in regelmäßigen Abständen gezahlter Zinsen. Der Rückzahlungsbetrag hängt von der Laufzeit oder der Laufzeit des Darlehens ab. Um die Darlehenslaufzeit für Ihr Unternehmen zu bestimmen, müssen Sie berechnen, wie viel Sie leisten können, um das Darlehen zu bedienen. Beachten Sie, dass je länger die Kreditlaufzeit ist, Sie desto mehr Gesamtzinsen zahlen. Kredite, die auf Abruf verfügbar sind, haben keine festen Laufzeiten.

5. Es kann Gebühren geben, die einen Kredit weniger attraktiv machen, als er zunächst erscheint. Dazu gehören einmalige Gebühren wie Gründungs- / Bewerbungsgebühren, Ausstiegs- / Entlassungsgebühren und vorzeitige Beendigungsgebühren oder reguläre Gebühren wie Servicegebühren oder Vorschussgebühren. Das Business-Kredit-FinderTool enthält die



Kosten für die Einrichtung und laufende Gebühren in der durchschnittlichen monatlichen Rückzahlung, um Ihnen eine bessere Vorstellung von den tatsächlichen Kosten des Darlehens zu geben.

6. Kreditgeber fragen nach vielen detaillierten Informationen über die Finanzgeschichte des Geschäfts. Es ist auch wichtig, dass Sie einen überzeugenden und detaillierten Businessplan erstellen, der ein Gewinn- und Verlustbudget einer Cashflow-Prognose umfassen sollte. Die Informationen, die Sie zum Erstellen Ihres Business-Plans verwenden, kann auch benötigt werden durch den Kreditgeber zur Bewertung Ihres Projekts. Dies umfasst sowohl die Vergangenheit als auch die Zukunftspläne für Ihr Geschäft, die Menschen, die darin arbeiten, und den Markt selbst.

Das Ergebnis Ihrer Bewerbung hängt stark davon ab, wie gut Ihr Vorschlag recherchiert und wie gut er präsentiert wird.

Andere Quellen für Finanzierungsmöglichkeiten.

Startups haben in der Regel nicht nur eine Finanzierungsquelle für ihr kleines Unternehmen. In der Regel sind sie auf ein Flickwerk von Finanzierungsinstrumenten angewiesen, um ihr Geschäft auf den Weg zu bringen. Einige dieser Finanzierungsinstrumente sind die folgenden:

Die traditionellen

- Bankdarlehen
- Freunde und Familie

Neue Finanzierungsinstrumente

- Risikokapital
- Business Angels
- Startkapital
- Crowdfunding
- EU, National o Regionale Finanzierungsprojekte

Sehen wir uns diese neuen Finanzierungsinstrumente auf einen Blick an:



Risikokapital

Risikokapital ist der Begriff, der verwendet wird, wenn Investoren einen Teil eines Unternehmens kaufen. Ein Risikokapitalgeber stellt Geld in ein Unternehmen, das ein hohes Risiko birgt und die Möglichkeit eines hohen Wachstums bietet. Die Investition erfolgt in der Regel für einen Zeitraum von fünf bis sieben Jahren. Danach erwartet der Anleger eine Rendite auf sein Geld entweder durch den Verkauf der Gesellschaft oder durch das Angebot, Aktien der Gesellschaft an die Öffentlichkeit zu verkaufen. Es gibt drei verschiedene Arten von Risikokapitalinvestitionen: Frühphasenfinanzierung, Expansion und Akquisitionsfinanzierung. Bei der Anlage von Risikokapital sollte der Anleger möglicherweise einen Anteil am Eigenkapital der Gesellschaft erhalten und möglicherweise auch eine Position im Verwaltungsrat des Unternehmens anstreben. Ein Investor, der bereit ist, Kapital in ein Unternehmen zu investieren, möchte eine gesunde Rendite erzielen, um die Rückzahlung durch den Verkauf des Unternehmens zu fordern, um seine Gelder zurückzufordern oder um den ursprünglichen Deal neu zu verhandeln.

Business Angels

Ein Angel Investor (auch bekannt als Business Angel, informeller Investor, Angel Funder, Privatinvestor oder Seed-Investor) ist eine vermögende Privatperson, die Kapital für eine Unternehmensgründung zur Verfügung stellt, in der Regel gegen Wandelschuldverschreibungen oder Eigenkapital. Eine kleine, aber wachsende Anzahl von Angel-Investoren investiert online über Crowdfunding in Aktien oder organisiert sich in Angel-Gruppen oder Angel-Netzwerken, um Research zu teilen und ihr Investitionskapital zu bündeln sowie ihre Portfoliogesellschaften zu beraten. Im Gegensatz zu Wagniskapitalgebern, die das gepoolte Geld anderer in einem professionell verwalteten Fonds verwalten, investieren die Angels typischerweise ihre eigenen Mittel.

Startkapital

Startkapital entspricht seinem Namen in dem Sinne, dass es das Kapital ist, das benötigt wird, um ein Unternehmen zu "säen". Startkapital kann aus verschiedenen Quellen kommen wie Familienmitgliedern, Freunden, Banken oder Angel-Investoren. Mehr als oft nicht ist die



allererste Finanzierungsquelle, dass ein Unternehmer für seine Idee erhält. Daher ist es ein entscheidendes Element beim Start eines erfolgreichen Startup-Geschäfts. Die Hauptunterschiede zwischen Startkapital und Risikokapital sind die Größe des Unternehmens und die Größe der Finanzierung: Startkapital ist in der Regel für kleine Unternehmen und reicht von Zehntausenden bis Hunderttausenden, während für größere Unternehmen und Risikokapital erforderlich ist oft reichen in Millionen.

Crowdfunding

Wir haben bereits im vorigen Kapitel beschrieben, wie Crowdfunding funktioniert.

EU, National of Regional Finanzierungsprojekte

Sie können spezifische Förderprogramme finden, die von öffentlichen Einrichtungen verwaltet werden, die die Gründung von Unternehmen unterstützen, innovative Projekte entwickeln oder einfach erste Phasen der Selbstständigkeit oder unternehmerischen Initiative unterstützen. Bitte gehen Sie zu Ihrer eigenen lokalen Kontaktstelle und fragen Sie danach.

Handelskammern sind normalerweise eine sehr gute Unterstützung in diesem Bereich. Ihre lokale Handelskammer kann wertvolle Informationen über Finanzierungsprojekte oder andere Finanzierungsquellen für ein neues Unternehmen liefern.

Wer kann EU-Mittel erhalten?

EU-Fördermittel sind für Start-ups, Unternehmer und Unternehmen jeder Größe oder Branche verfügbar. Eine breite Palette von Finanzierungen steht zur Verfügung: Business-Darlehen, Mikrofinanz, Garantien und Risikokapital. Jedes Jahr unterstützt die EU mehr als 200 000 Unternehmen.

Wie es funktioniert

Die Entscheidung, EU-Finanzmittel bereitzustellen, wird von lokalen Finanzinstitutionen wie Banken, Risikokapitalgebern oder Angelinvestoren getroffen. Dank der EU-Unterstützung können die lokalen Finanzinstitutionen zusätzliche Finanzierungen für Unternehmen bereitstellen.

Die genauen Finanzierungsbedingungen - Höhe, Dauer, Zinssätze und Gebühren - werden von



diesen Finanzinstituten festgelegt. Sie können eine von über 1000 Finanzinstituten kontaktieren, um mehr zu erfahren.

Die genauen Finanzierungsbedingungen - die Menge, Dauer, Zinsen und Gebühren - werden durch diese Finanzinstitute bestimmt. Sie können **kontaktieren Sie eines von über 1000 Finanzinstituten** um mehr herauszufinden.

Ihr Recht auf Kredit-Feedback

Sie haben das Recht, Rückmeldungen von Kreditinstituten zu erhalten auf ihre Kreditentscheidung. Dies kann Ihnen helfen, Ihre finanzielle Situation zu verstehen und Ihre Chancen auf eine Finanzierung in der Zukunft zu verbessern. Nutzen Sie Ihr Recht und verweisen Sie auf Artikel 431 der EU-Eigenkapitalverordnung.

EU-Mittel

Besuchen Sie die folgenden Links, um mehr über die verfügbaren EU-Mittel zu erfahren

[COSME-Programm](#)

[InnovFin Programm](#) (Horizont 2020)

[KMU-Instrument](#)

[Kreatives Europa](#)

[Programm für Beschäftigung und soziale Innovation](#) (EaSI)

[Europäische Struktur- und Investitionsfonds](#) (ESI-Fonds)

[Europäische Investitionsbank](#) und [Europäischer Investitionsfonds](#)

Wer kann Ihnen helfen?

Wenn Sie mehr Informationen zu all dem benötigen, gibt es mehrere Organisationen in der ganzen EU, die Ihnen helfen können.

Enterprise Europe Netzwerk



Das Enterprise Europe Network unterstützt Unternehmen bei der Innovation und dem Wachstum auf internationaler Ebene. Es ist das weltweit größte Unterstützungsnetzwerk für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit internationalen Ambitionen.

Das Netzwerk ist aktiv in mehr als 60 Ländern weltweit. Es bringt 3.000 Experten von mehr als 600 zusammen Mitgliedsorganisationen - alle für ihre hervorragende Unterstützung in der Geschäftswelt bekannt.

Mitgliedsorganisationen umfassen:

- Technologiemasten
- Innovationsförderorganisationen
- Universitäten und Forschungsinstitute
- regionale Entwicklungsorganisationen
- Industrie- und Handelskammern

Einzelne Unternehmen können keine Netzwerkmitglieder werden, aber sie können die vielen angebotenen Dienste in Anspruch nehmen.

Geschäftsdienstleistungen

Teams von Netzwerkexperten in jeder Mitgliedsorganisation bieten personalisierte Dienste für Unternehmen an. Sie kennen das lokale Geschäftsumfeld und haben Kontakte für Geschäftsmöglichkeiten weltweit. Das Netzwerk kann auch einen gezielten Ansatz bieten, der speziell auf Ihre Branche zugeschnitten ist. Die Expertengruppen decken alle wichtigen Wirtschaftsbereiche ab, von der Gesundheitsversorgung bis hin zu Agrarprodukten, von intelligenter Energie bis hin zu Mode und Textil.

Für Information und Beratung finden Sie einen lokalen Netzwerkkontaktpunkt in Ihrer Region.

Netzwerk der europäischen Business Innovation Centres - [EBN](#)

EBN ist ein Netzwerk von rund 150 qualitätszertifizierten EU | BICs (Business- und Innovationszentren) und 100 weiteren Organisationen, die die Entwicklung und das Wachstum von innovativen Unternehmen, Start-ups und KMU unterstützen. EBN ist auch



eine Gemeinschaft von Fachleuten, deren tägliche Arbeit diesen Unternehmen hilft, auf die effektivste, effizienteste und nachhaltigste Weise zu wachsen.

Das ultimative Ziel der EBN-Mitglieder besteht darin, Unternehmer und KMU dabei zu unterstützen, nachhaltige, innovative Unternehmen zu schaffen und zu fördern. Die Bereitstellung von Mehrwertdiensten für diese Unternehmer und KMU ist Teil der Mission von EBN.

Durch innovative Online-Marktplätze für Internationalisierung und Open Innovation verbindet EBN Unternehmen mit neuen Chancen in der geschäftlichen und technologischen Entwicklung.

EBN's Project Lab bietet [Mitgliedern \(sowohl EU | BICs als auch Associates\)](#) Zugang zu relevanten Möglichkeiten für EU-finanzierte Zuschüsse und Ausschreibungen.

EBN teilt mit dem Netzwerk die letzten Ausschreibungen und Ausschreibungen, die das Kerngeschäft der Mitglieder widerspiegeln - Unterstützung der Entwicklung von innovativen Unternehmern, Start-ups und KMU. Die Projekte konzentrieren sich auf Unternehmer / KMU-Themen wie Unternehmensgründung, Zugang zu Finanzmitteln, Internationalisierung, Cluster, IP-Schulungen, Coaching und Mentoring für Startups mit hohem Wachstumspotenzial. Viele der Projekte bieten auch Zuschüsse an innovative Unternehmer. Für eine Liste der aktuellen Projektvorschläge besuchen Sie bitte regelmäßig

<http://ebn.eu/index.php?p=project&t=project&a=sl>



Ergänzende Lektüre

<https://www.tufinanciacion.com/ayudas-publicas/valencia/tic>

<https://www.wko.at/service/netzwerke/Finanzierung-und-Foerderung.html>

Crowdfunding- und Financial Inclusion-Nachweise aus EU-Ländern

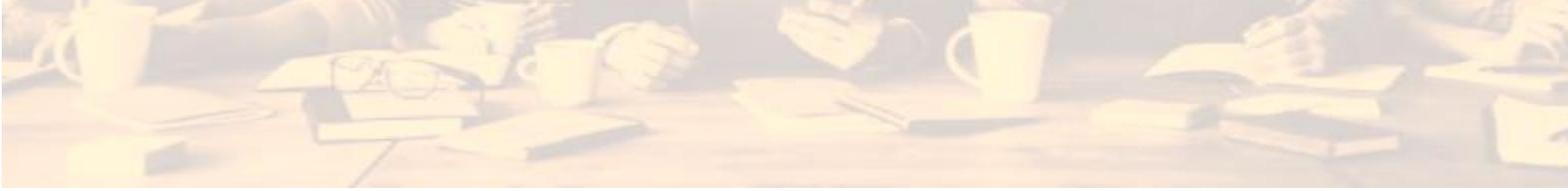
http://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/I_B_2016_Issue4_en-3.pdf



Fallbeispiele

[Crowdfunding Guide - Fallstudie "Isabellas Konditorei" \[11\]](#)

[Solarstrom in Taschen bauen](#)



Videos

Wie bekommt man EU-Finzen?

https://www.youtube.com/watch?v=N_24hdG8Z20

Risikokapital erklärt

https://www.youtube.com/watch?v=4UostF_73po

Was ist Crowdfunding? Crowdfunding-Planung? Was, Wie, Warum und Wann

<https://www.youtube.com/watch?v=8b5-iEnW70k>

[1] <http://www.thisismoney.co.uk/money/smallbusiness/article-2333399/Crowdfunding-does-work.html>

[2] https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/crowdfunding-guide/what-is/explained_en

[3] <https://www.fundingknight.com/news/weekly-digest-week-24/>

[4] https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf

[5] https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/funding-policies/loans-guarantees_de

[6] <http://www.business.vic.gov.au/money-profit-and-accounting/raising-funds-for-your-business/small-business-and-commercial-loans>

[7] TANEQ SA, New Economy Entwicklungsfonds SA

[8] "Ein Leitfaden für Angel-Investoren". Unternehmer.

[9] "National Venture Capital Association". Nvca.org. 2012-11-20. Abgerufen 2012-12-01.

[10] Joe Hadzima. "Alle Finanzierungsquellen sind nicht gleich". Boston Geschäftszeitschrift.

[11] <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/8982/attachments/1/translations>



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

