

OHNE INVESTOR*IN ZUM ERFOLG – GEHT DAS?



Was du beachten solltest, wenn du dein Start-up erfolgreich eigenfinanzieren willst, schildert Philipp Bauer, Gründer von Die Erdwärmebohrer, aus eigener Erfahrung.

Die fetten Finanzierungsjahre sind vorbei. War es bis 2021 noch vergleichsweise einfach, Fremdkapital zur Firmengründung zu beschaffen, weht nun ein anderer Wind durch den Start-up-Sektor. Laut Deutscher Startup Monitor 2024 will jede(r) fünfte Gründer*in sein/ihr Unternehmen selbst finanzieren. Folgende Punkte solltest du beachten, wenn du dein Start-up erfolgreich bootstrappen willst.

1 Kein Funding-Stress neben dem Gründungsstress

Die eigenen Ideen und Werte zu verwirklichen, ist unglaublich erfüllend, aber auch eine große Herausforderung. In der sensiblen Anfangsphase kann dieser Stress,

alles aus eigener Kraft erschaffen zu müssen, auch an den eigenen Energiereserven zehren. Die meisten Gründer*innen kennen diese Anfangsphase: Auch meine Mitgründer und ich haben das erste Jahre durchgearbeitet.

Warum sich der Aufwand dennoch für uns gelohnt hat: Wir haben ohne Risiko gegründet. Wer ohne ausreichend Eigenkapital gründet, muss sich vor seinem/seiner Investor*in rechtfertigen oder ein Darlehen zurückzahlen. Dieses Risiko haben wir umgangen.

Was uns mindestens ebenso wichtig war: das Wahren unserer Entscheidungsfreiheit. Man gründet nicht, um dann in einem angestelltenähnlichen Verhältnis zu arbeiten, sondern weil man eigene Vorstellungen hat und diese kompromisslos verwirklicht sehen will.

2 Volle Kontrolle

Du gestaltest dein Start-up nach deiner Vision. Mein Großvater war diesbezüglich mein Vorbild: In meinen Augen war er stets Herr seiner Zeit, hat sein Unternehmen so geführt, wie es seiner Idee entsprach. Dieser Gedanke spiegelt sich auch in der Finanzierung meines Unternehmens wider. Viele Start-ups bauen auf dünnen Hypothesen und stecken sich Wachstumsziele, die sie nie erreichen werden. Dieses Spiel mit der Zukunft ist für mich das Gegenteil eines unternehmerischen Versprechens. Manchmal hilft es eher, kein Geld, aber dafür die gesamte Kontrolle zu behalten – denn das zwingt einen dazu, nach neuen Lösungen zu suchen.

Mit Bootstrapping gibt es keine Kompromisse und auch keine Eingriffe in strategische oder operative Entscheidungen. Alle Erfolge, aber auch alle Misserfolge, gehören damit dir und deinem Team.

3 Wachstum ja, aber nicht um jeden Preis

Viele Start-ups mit Finanzierung durch Investor*innen sehen sich enormem Wachstumsdruck ausgesetzt. Es sind aber nicht nur Zielvorgaben der Geldgebenden, auch andere Faktoren setzen Gründende zunehmend unter Druck. Märkte können sich unberechenbar verhalten. Nicht zuletzt aufgrund des engen Zusammenhangs von Politik und Wirtschaft.

Was für etablierte Unternehmen gilt, trifft auch auf Start-ups zu: Die Suche nach kompetentem Personal stellt auch für Jungunternehmen eine Herausforderung dar, vielleicht sogar eine noch größerer. Denn oft fehlen der große Name und die Sicherheiten, die ein etabliertes Unternehmen Angestellten bieten kann. Dabei benötigen gerade Start-ups erfahrene Mitarbeitende. Die Zeiten, in denen man Freund*innen rekrutiert hat, sind lange vorbei. Die Start-up-Szene hat sich professionalisiert und bietet sich für viele Fachkräfte als einen ansprechenden Karriereweg an. Dennoch steht man im Wettbewerb mit gut bekannten Unternehmen, die nicht nur höhere Gehälter, sondern auch attraktive Zusatzleistungen bieten.

Daneben können auch persönliche Gründe dazu führen, dass ein Unternehmen langsamer wächst als erhofft. Kinder, Partner*in oder Familie spielen eine zentrale Rolle im Leben vieler Gründenden und können Einfluss auf das Wachstumstempo eines Unternehmens haben. Während einige bereit sind, ihr Privatleben zugunsten der Firma stark zurückzustellen, entscheiden sich andere bewusst für eine ausgewogenere Work-Life-Balancen oder setzen ihre Prioritäten anders, weil sie finanzielle Stabilität für ihre Familie gewährleisten möchten.

Mit der Entscheidung für Eigenfinanzierung setzt du auf solides, organisches Wachstum und langfristige Kund*innenbindung statt auf schnelle Skalierung und hast es in der Hand, wann dein Unternehmen durch eine Wachstumsphase geht.

4 Fokus auf Kund*innen, nicht auf Geldgebende

Wer Investor*innen ansprechen will, der muss sich auf mehrere Pitches einstellen. Diese benötigen Zeit und Energie, um gut vorbereitet zu werden. Wir haben uns stattdessen darauf konzentriert, Kund*innenbedürfnisse zu verstehen und Lösungen zu schaffen, die am Markt nachgefragt werden. Das hat dazu geführt, dass wir uns im ersten Jahr nach der Gründung neu ausgerichtet haben. Aus einer Beschaffungsplattform für Handwerksbetriebe entstand ein hochspezialisiertes Unternehmen für geothermische Heizanlagen.

Das war ein unerwarteter Pivot, wir mussten unsere Annahmen über unsere Unternehmung völlig neu überdenken. Wir haben unser Geschäftsmodell überarbeitet und sind damit von unserem ursprünglichen Plan abgewichen. Diese Wende hat uns aber dahin geführt, wo wir heute stehen, und sie hat uns erfolgreich gemacht. Nicht jede(r) Investor*in ist bereit, einen derartigen Prozess mitzutragen. Solch profunde Neuausrichtungen sind keine Seltenheit und eigenfinanziert sind sie leichter und schneller zu vollziehen.

5 Finanzielle Disziplin

Zugang zu Investor*innengeld kann finanzielle Fehlentscheidungen fördern. Das eigene Geld setzt man bewusster ein, und Bootstrapping zwingt Gründende, von Beginn an effizient und kostensensibel zu handeln. Es ist wahnsinnig verlockend, eine hohe Summe darauf zu verwenden, sich einen neuen Bereich zu erschließen. Früchte wird dieses Vorgehen allerdings nur tragen, wenn nicht nur Geldmittel eingesetzt, sondern auch Kompetenzen aufgebaut werden. Andernfalls besteht die Gefahr, Ressourcen in Experimente zu stecken, die nicht zum nachhaltigen Wachstum beitragen.

Bootstrapping hilft, den Fokus auf das Wesentliche zu richten und erst dann zu expandieren, wenn ein tragfähiges Geschäftsmodell etabliert ist. Das stärkt langfristig die Überlebensfähigkeit deines Unternehmens, auch in schwierigen Zeiten.

Nicht zuletzt kann eine Einschränkung der finanziellen Möglichkeiten Fehlentscheidungen verhindern. Die hohen Summen eines Investments sind verlockend. Sie sind aber kein Garant dafür, dass dein Unternehmen besser und schneller wächst.

6 Exit

Investor*innen drängen oft auf eine klare Exit-Strategie, wie einen Verkauf oder Börsengang. Was aber, wenn du weitere Wachstumsmöglichkeiten für dich im Unternehmen siehst oder sich deine Prioritäten ändern? Deine private Situation kann dazu führen, dass du dich, obwohl zu Beginn nicht absehbar, neu entscheidest und im Unternehmen bleiben möchtest. Märkte können sich innerhalb

Philipp Bauer verfolgt den Aufbau seiner Organisationen mit klarem Fokus auf Unabhängigkeit, Effizienz und langfristigen Erfolg



kurzer Zeit so verändern, dass ein Börsengang nicht infrage kommt oder weniger attraktiv scheint.

Mit Bootstrapping kannst du langfristige Ziele verfolgen, ohne gezwungen zu sein, das Unternehmen zu verkaufen. Damit erweitert sich dein Planungshorizont, vor dem du Entscheidungen anders treffen wirst. Du lässt dir alle Möglichkeiten offen und verhinderst damit unnötigen Druck, der sich in Fehlentscheidungen niederschlagen könnte.

7 Mehr Gewinn für dich

Da du keine Anteile an Investor*innen abgibst, gehört dir der Erfolg – und der finanzielle Gewinn – allein. Zusätzlich behältst du die volle Kontrolle über die finanzielle Strategie deines Unternehmens. Ohne externe Investor*innen gibt es keinen Druck, kurzfristige Renditen zu liefern oder Geschäftsentscheidungen an den Erwartungen Dritter auszurichten.

Ein weiterer Vorteil: Du hast die Freiheit, in innovative Produkte zu investieren, dein Team fair zu entlohnen oder soziale und ökologische Verantwortung zu übernehmen. Kurzum: Du entscheidest, wohin dein Geld fließt. Natürlich bedeutet das auch, dass du das volle finanzielle Risiko trägst. Doch gerade dieser Druck kann ein starker Antrieb sein, effizient zu wirtschaften und kluge Entscheidungen zu treffen. Während Unternehmen mit Investor*innen oft auf schnelles Wachstum setzen müssen, wird dein Einsatz direkt belohnt, ohne dass ein großer Teil an Dritte abgegeben werden muss.

Wann du kein Bootstrapping betreiben solltest

Bootstrapping eignet sich nicht für jede Gründung. Es gibt einige gute Gründe, auf Fremdkapital zurückzugreifen.

- **Kapitalintensive Branchen:** Jede Branche bringt andere Voraussetzungen mit sich. Wer im Bereich Forschung und Entwicklung aktiv ist oder Entwickler*innenteams beschäftigt, braucht mehr Input und wird erst später rentabel. Eine Bootstrapping-Lösung würde dafür keine ausreichende Finanzierungsgrundlage bieten.

- **Plattformen brauchen schnelles Wachstum:** Einige Geschäftsmodelle dürfen in Ruhe reifen, andere sind auf schnelles Wachstum angewiesen. Dazu zählen etwa Plattformen, die sich in kürzester Zeit große Marktanteile sichern müssen, um überhaupt bestehen zu können. Für diese aggressive Wachstumsstrategie benötigen Gründende hohe Summen, die neben dem technischen Ausbau vor allem in Marketing und Vertrieb fließen und meistens von den Gründenden selbst nicht aufgebracht werden können.
- **Künstliche Intelligenz:** Die KI-Branche boomt und damit der Bedarf an hochspezialisierten Arbeitskräften. Um diese zu gewinnen, musst du hohe Summen einsetzen, denn andere Start-ups brauchen auch Entwickler*innen, und entsprechend hoch ist der Druck am Arbeitsmarkt.

Drei Bootstrapping-Erfolgsfaktoren

Mit unserem Unternehmen sind wir auf dem besten Weg, Marktführer der Geothermie-Branche zu werden. Dass uns das gelungen ist, führe ich vor allem auf diese Faktoren zurück.

- **Stabile Geschäftspartnerschaften:** Die Tragfähigkeit eines Unternehmens hängt ein gutes Stück weit davon ab, wie gut dein Netzwerk ist. Gerade im B2B-Bereich zieht ein gelungener Auftrag weitere nach sich, die Reputation wächst, man wird empfohlen. Das zahlt sich aber nicht nur kurzfristig aus, sondern auch langfristig, wenn auch in schwierigen Phasen die Auftragslage stimmt.
- **Vertrieb aufbauen:** Wir haben früh damit begonnen, einen kompetenten Vertrieb aufzubauen. Jede Bohrung ist ein individuelles Werk und unsere Kund*innen haben zu Beginn einer Zusammenarbeit keine klare Vorstellung davon, wie umfangreich ein Geothermie-Projekt tatsächlich ist. Die intensive Beratung ist notwendig und führt dazu, dass sich Kund*innen gut betreut fühlen und uns für weitere Projekte buchen.
- **Ideen aufgeben, wenn es der Markt verlangt:** Nicht immer ist die erste Idee auch die beste. Als wir realisierten, dass unsere Plattform-Idee trotz aller Bemühungen einfach nicht ausreichend angenommen wird, sorgte unser Kontakt zu Buderus/Bosch dafür, dass wir unseren Fokus veränderten. Die Geothermie-Branche war damals noch jung, und mithilfe unseres mittlerweile langjährigen Geschäftspartners gelang uns der Sprung in ein vielversprechendes, zukunftsorientiertes Marktsegment.

Fazit

Bootstrapping kann eine lohnende Strategie für Gründende sein, die unabhängig bleiben und nachhaltig wachsen wollen. Wenn sich auch nicht jede Branche dafür eignet, ist Bootstrapping doch in vielen Fällen der Schlüssel zum Erfolg.

Entscheidend dabei sind stabile Partnerschaften, ein starker Vertrieb und die Bereitschaft, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren. Wer strategisch handelt, kann auf diese Weise ohne Investor*innen große Erfolge erzielen – und den vollen Gewinn genießen. ●