

**GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK**

**BPW
2026**
www.b-p-w.de



BPW 2026

Seminarprogramm Brandenburg





MAKE STARTUPS INVESTMENT READY

Dr. Boris Karcher

14.01.2026

Kurz zu mir



Dr. Boris Karcher
Partner bei Dimler&Karcher

- **Unterstützung von Startups und KMU seit 2012**
- **Promotion in BWL (Finanzierung und Förderung innovativer Unternehmen in Dtld.)**
- **Vorlesungen/Vorträge/Publikationen** zu Strategie, Finanzierung, Innovation und Startups
- **Mentor bei div. Startup Acceleratoren** (u.a. Reaktor.Berlin, Entrepreneur First, MotionLab, ...)

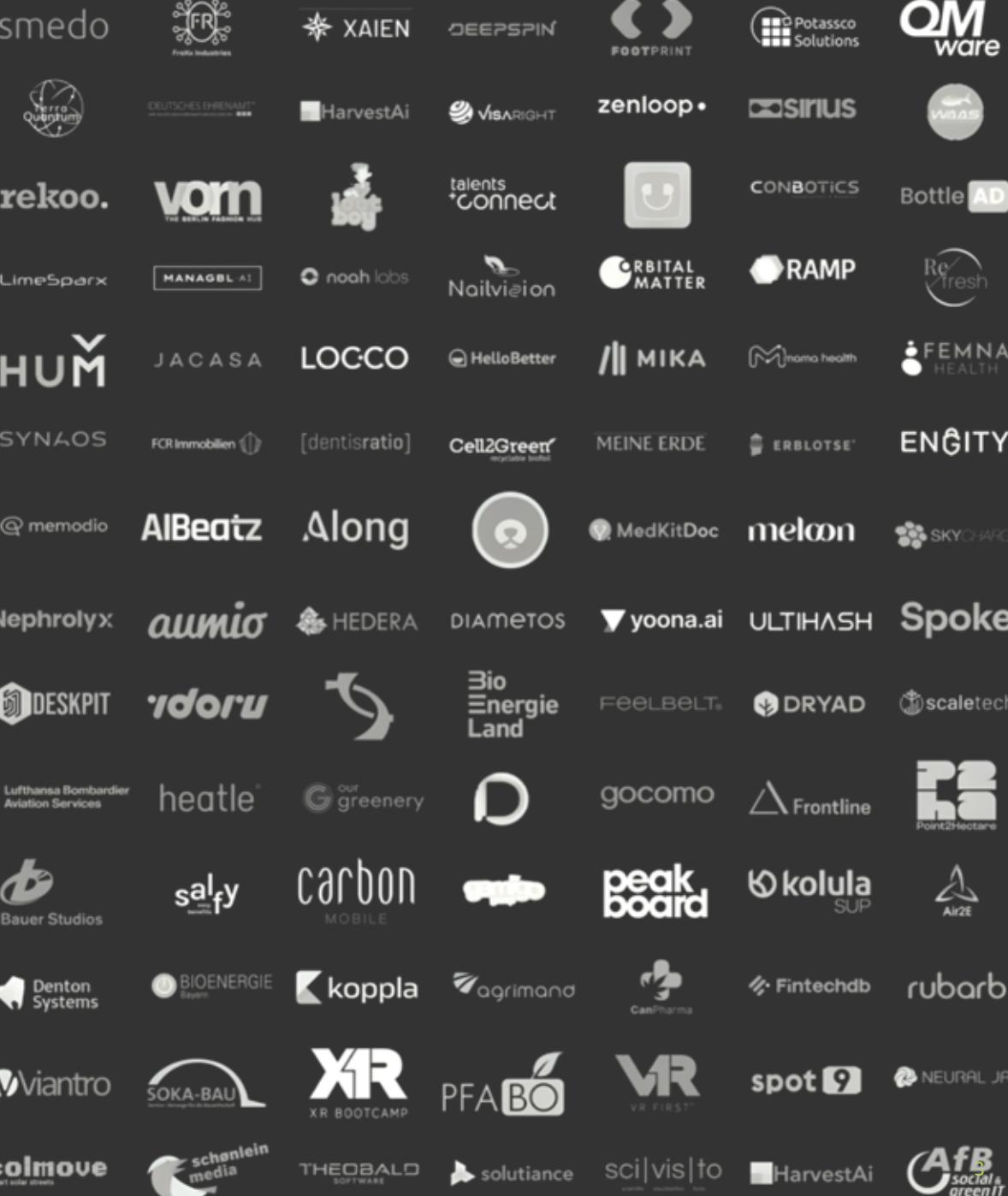
Kontaktiere mich gerne über
connect@dimlerundkarcher.de
Linked 



Unsere Kunden

KEIN BRANCHENFOKUS

Unsere Haupt-Zielgruppe sind **high-tech startups**
überall in Deutschland, auch wenn unser Büro in
Berlin ist.

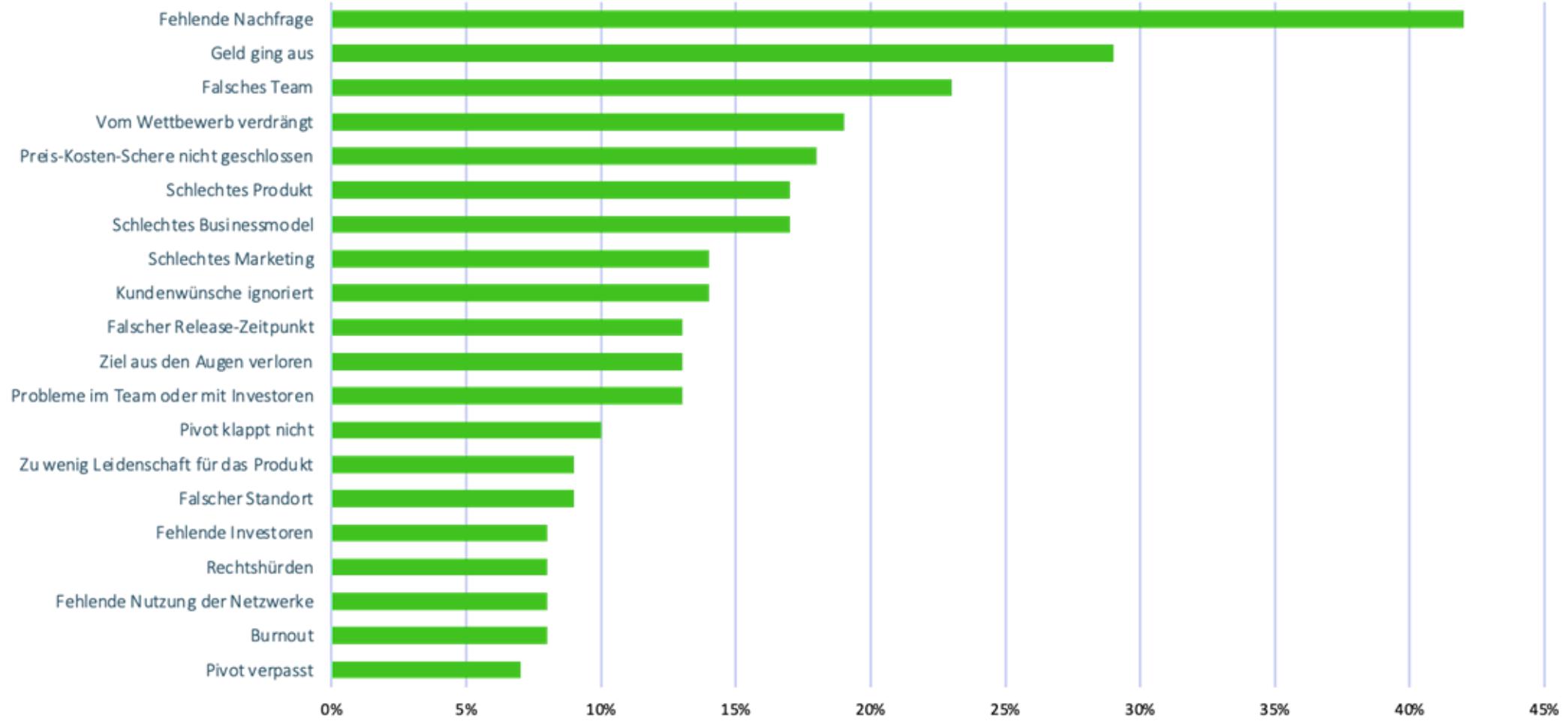


AGENDA

1. Worauf kommt es an?
2. Geschäftsmodell
3. Finanzplanung
4. Finanzierungsquellen
5. Finanzierungsmöglichkeiten
6. Ablauf einer Finanzierungsrunde
7. Bewertung
8. Notwendige Unterlagen
9. Tipps
- 10.Unterstützung

1. WORAUF KOMMT ES AN?

WANN IST MAN NICHT INVESTMENT READY?



2. GESCHÄFTSMODELL

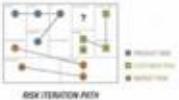
DIE “MAGIC TRIANGLE”



Strukturiere Deine Idee

- Hilft, sich über die wichtigen Punkte der Geschäftsidee Gedanken zu machen
- Prägt sich gut ein

DAS GESCHÄFTSMODELL

PROBLEM <small>List your top 1-3 problems.</small>	SOLUTION <small>Outline a possible solution for each problem.</small>	UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small>	UNFAIR ADVANTAGE <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small>	CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users.</small>
EXISTING ALTERNATIVES <small>List how these problems are solved today.</small>	KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small>	HIGH-LEVEL CONCEPT <small>List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.</small>	CHANNELS <small>List your path to customers (inbound or outbound).</small>	EARLY ADOPTERS <small>List the characteristics of your ideal customers.</small>
COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs.</small>	REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue.</small>			
 CANVAS FILL ORDER		 RISK ITERATION PATH		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (www.leanmodelcanvas.com) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License.

Lean Canvas

Created by [Spartek](#) / Online version available at [www.leancanvas.com](#)

Das sollte enthalten sein:

1. Executive Summary

2. Geschäftsidee

- a. Problemstellung
- b. Produktbeschreibung
- c. Innovationsgehalt
- d. Entwicklungsstand

3. Marktanalyse

- a. Marktsituation & Markttrends
- b. Zielmarkt, Marktvolumen & Wachstumspotential
- c. Konkurrenzanalyse

Beachte:

- Nicht mehr als 20-30 Seiten(!)
- Wiederholungen vermeiden
- Für den Laien verständlich
- An Zielgruppe ausrichten

6. Alleinstellungsmerkmal

7. Marketing & Vertrieb

8. Unternehmen / Organisation

- a) Rechtsform, Geschäftsführung und Eigentumsverhältnisse
- b) Team (Organigramm)
- c) Realisierungsplan / Meilensteine

9. Finanzplanung

10. (SWOT-Analyse)

9 GRÜNDE FÜR EINEN BUSINESSPLAN



- 1. Weniger Risiko, da alles Aspekte bedacht**
- 2. Der Businessplan gibt Orientierung und Struktur**
- 3. Die Idee ist nur der Anfang – dann kommt die Umsetzung**
- 4. Mit dem Businessplan den geeigneten Markt finden**
- 5. Konkurrenten und Wettbewerber im Detail analysieren**
- 6. Der Kapitalbedarf wurde ermittelt und plausibilisiert**
- 7. Controlling durch den Businessplan**
- 8. Ausgangspunkt für gutes Pitch Deck**
- 9. Gute Basis für Antworten auf die Fragen der Investoren**

3. FINANZPLANUNG

Ziele der Finanzplanung

- Integrierte Planung in Excel
- Zusammenfassung und Prüfung auf Plausibilität
- Prüfung auf finanzielle Machbarkeit
- Bestimmung auf Finanzierungslücke
- Darstellung der Finanzierungsstrategie

Kernelemente des Finanzplans

- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Liquiditätsplanung
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Planbilanz

FINANZPLAN

Absatzplanung

	Preis EUR Netto	Preis EUR Brutto	Kosten EUR
Produkt / Dienstleistung #1	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #2	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #3	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #4	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #5	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #6	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #7	0,00	0,00	0,00
Produkt / Dienstleistung #8	0,00	0,00	0,00

Bitte tragen Sie nur die variablen Materialkosten je Stück ein.

Absatzkalkulation

Bitte tragen Sie nur die monatlich abgesetzten Mengen in die grünen Felder ein. Das Modell errechnet die übrigen Zellen (basieren

Monate beginnend ab MMJJ (Vorjahr)	1. Jahr												2. Jahr											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Absatz gesamt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Neukunden im Quartal	1. Jahr				2. Jahr				3. Jahr				4. Jahr				5. Jahr						
	I	II	III	IV																			
Absatz gesamt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkt / Dienstleistung #8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Wachstumsfaktoren			
je Quartal 4. Jahr			0%
je Quartal 5. Jahr			0%

FINANZPLAN

Liquiditätsplanung

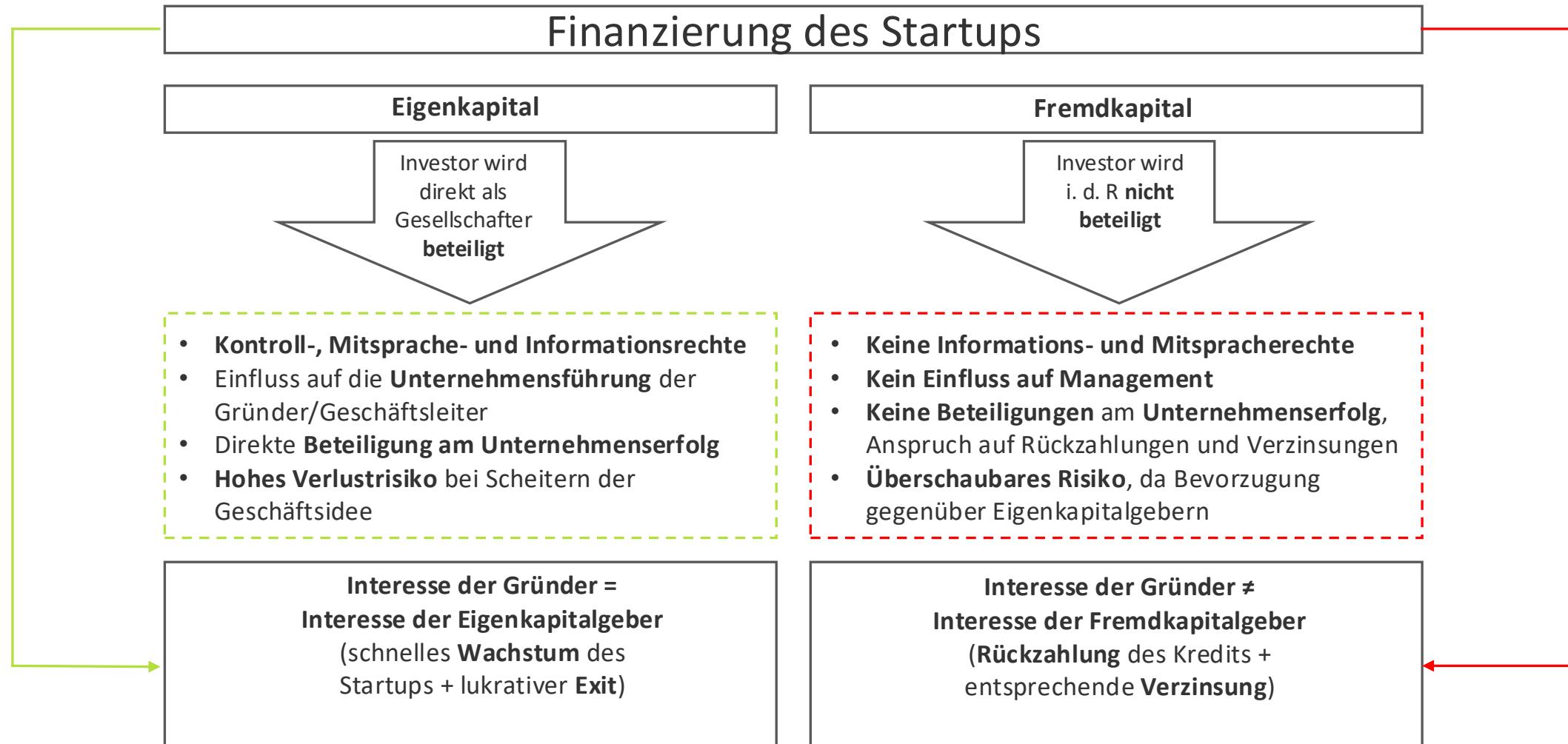
Monate beginnend ab MM.JJ (Monat.Jahr)	1. Jahr											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Betriebsertrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Umsatzerlöse	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige betr. Erträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Betriebsaufwand (inkl. Steuern, Zinsen & AfA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materialaufwand (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personalaufwand (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Miete und NK (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Werbung, Repräsentation (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rechts- und Beratungskosten (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XXX (z.B. Sonstiges) (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
XXX (z.B. Sonstiges) (Σ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zinsaufwand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abschreibungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Steuern auf Erträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Jahresüberschuss / GuV-Ergebnis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Abschreibungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+/- Veränd. Forderungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+/- Veränd. Verbindlichkeiten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Operating Cash Flow	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Investitionen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Veränd. Eigenmittel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquidität vor Kreditaufnahme	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kapitalbedarf KUMULATIV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Kreditaufnahme	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Tilgungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Veränd. Liquide Mittel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bestand Liquide Mittel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

KEY PERFORMANCE INDICATOR

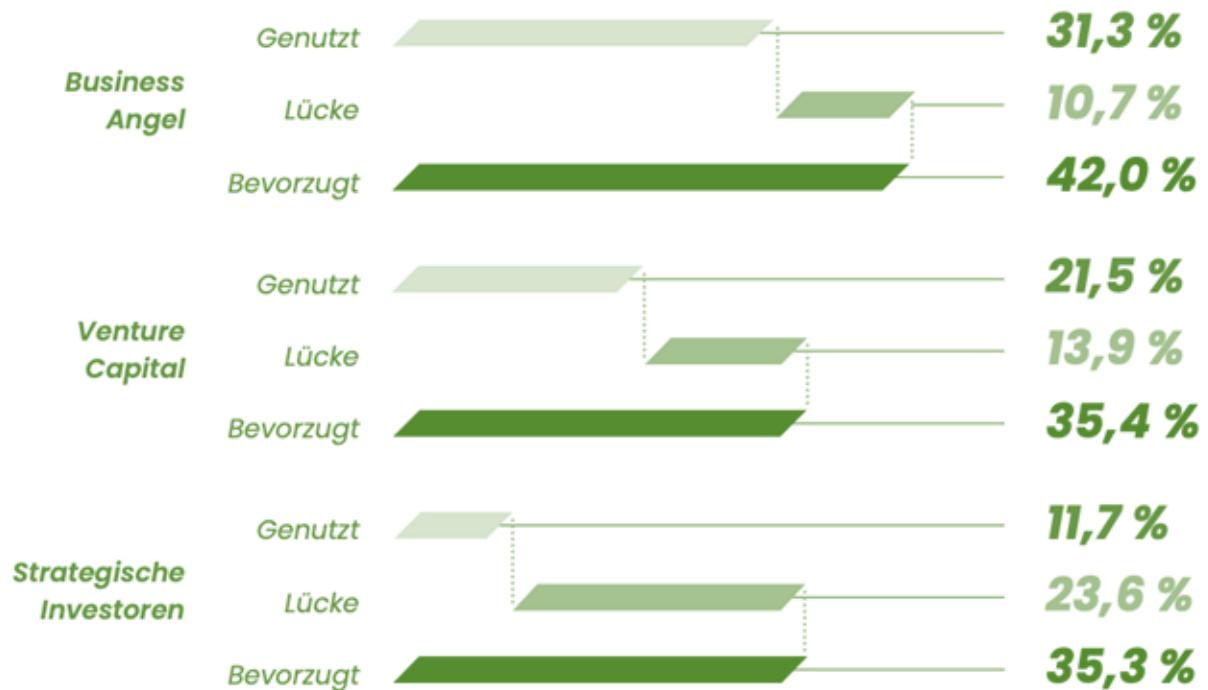


- Verständnis firmeneigener KPI's essentiell für eigene **Steuerung, Evaluierung und Planung**
- Beispiele:
 - **Cashflow (CF)** - Zeiträumlicher Unterschied zwischen Einnahmen und Ausgaben
 - **Customer Acquisition Cost (CAC)** - Entstandene Kosten der Kundengewinnung
 - **Customer Lifetime Value (CLTV)** - Der Wert, den ein Kunde für ein Unternehmen hat
 - **Cash Burn Rate (CBR)** – Geldverbrauch innerhalb eines Zeitraums (monatlich)
 - **Gross Profit (Rohertrag)** - Umsatz abzüglich Herstellkosten (COGS)
 - **Conversion Rate** – Umwandlungsquote vom Interessenten zum Kunden
 - **Churn Rates** – Abwanderungsquote der Kunden
 - **Monthly Active Users** – Monatlich aktive Nutzer

4. FINANZIERUNGSQUELLEN



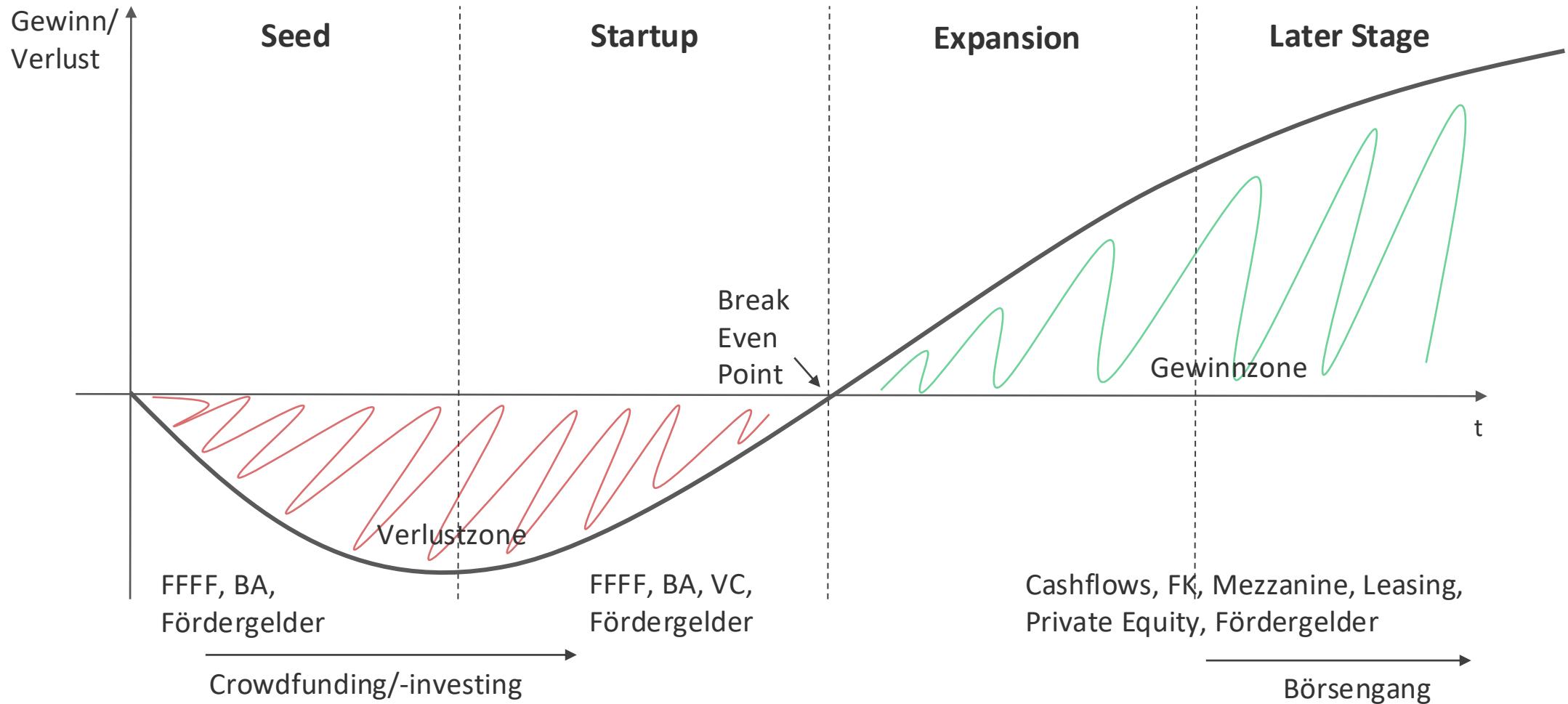
STARTUP FINANZIERUNG – BEVORZUGTE UND GENUTZTE KAPITALQUELLEN



55,4 % aller Startups betrachten staatliche Förderung als relevante Finanzierungsoption!

Quelle: Deutscher Startup Monitor 2025

FINANZIERUNGSQUELLEN NACH UNTERNEHMENSPHASE



5. FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN



Privatwirtschaftliches Fremdkapital

Darlehensgeber: Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken etc.



Banken traditionell **risikoscheu**

Private Haftung vor allem bei Startups

Hohe **Zinsen**



Unternehmensphase: ab späte Startup Phase



Rating / Kreditwürdigkeit, u.a.:

- Markfähige **Sicherheiten**
- **Eigenkapital (ca. 20%)**
- Belastbare Zahlen (**Historie**)

STAATLICHE FÖRDERUNG



Förderung als **Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften, etc.**

Förderinstitutionen: KfW, ILB, IBB, etc.

>3.000 Förderprogramme



Standort bzw. Unternehmenssitz

Bewilligung/Auszahlung kann dauern

Zeitliche und finanzielle **Puffer**

Eigenmittel meistens notwendig

Konditionen meist besser als
privatwirtschaftlich



Unternehmensphase: Alle
Fokus: Startups & KMU



Förderrichtlinie beachten
Nicht vor Bewilligung **starten**
Dokumentationsvorschriften einhalten
Bindefristen beachten
Förderung ist **kein „Venture Capital“**

Staatliche Förderung

Beispiel: GründungsBonus Plus – IBB



Unternehmen/Forschungs-
einrichtungen mit
Sitz/Betriebsstätte in Berlin
Startups: Jünger als 18 Monate



Innovatives Vorhaben
Investive Maßnahmen
Nicht-investive Maßnahmen,
bspw. Mietkosten, Marketing,
Fremdvergaben, Personal pro
Person & Jahr in Höhe von
50 TEUR, auch Gehälter/
Entnahmen der Gründer



50% Zuschuss auf förderfähige
Kosten
Max. jedoch **50 TEUR**

Staatliche Förderung

Beispiel: GründungInnovativ – ILB



Unternehmen/Forschungs-
einrichtungen mit
Sitz/Betriebsstätte in
Brandenburg

Startups: Jünger als 3 Jahre



Innovatives Vorhaben

Investive Maßnahmen

Nicht-investive Maßnahmen,
bspw. Fremdvergaben, Personal
pro Person & Jahr in Höhe von 50
TEUR, auch Gehälter/ Entnahmen
der Gründer



60% Zuschuss auf förderfähige
Kosten

Max. jedoch **360 TEUR**

Staatliche Förderung

Beispiel: Pro FIT – IBB



Unternehmen/Forschungs-
einrichtungen mit
Sitz/Betriebsstätte in Berlin

KMU: Allein oder im Verbund mit
Unternehmen/ Forschungs-
einrichtungen



Industrielle Forschung
Experimentelle Entwicklung
Marktvorbereitung und
Markteinführung



Förderungsart in Abhängigkeit von
Innovationsphase (Zuschuss,
Darlehen)
Nicht rückzahlbare **Zuschüsse** mit
bis zu 400 TEUR
Zinsverbilligtes **Darlehen** bis zu
1 Mio. EUR

Staatliche Förderung

Beispiel: Pro FIT – ILB



Unternehmen/Forschungs-
einrichtungen mit
Sitz/Betriebsstätte in
Brandenburg

KMU: Allein oder im Verbund mit
Unternehmen/ Forschungs-
einrichtungen



Industrielle Forschung
Experimentelle Entwicklung
Marktvorbereitung und
Markteinführung



Förderungsart in Abhängigkeit von
Innovationsphase (Zuschuss,
Darlehen)
Nicht rückzahlbare **Zuschüsse** mit
bis zu 3 Mio. EUR
Zinsverbilligtes **Darlehen** bis zu
3 Mio. EUR

BUSINESS ANGELS



Eigenkapitalfinanzierung durch wohlhabende Privatperson
>10.000 aktive BAs, BA-Netzwerke z.B. BAND, BACB, etc.



Investment bis max. **250 TEUR**
Je Ticket ca. **50 TEUR** (häufig Syndikat)
Smart Money (Netzwerk und Erfahrung)
Regionale Investitionen
„Türöffner-Funktion“ für Anschlussfinanzierung



Unternehmensphase: Pre-, Seed- und Startup-Stage
Fokus auf Startups



Personal-Fit und Sympathie
Augenhöhe vs. mit dem Rücken zur Wand?
Bewertung / Anteile (5 – 20%)



Eigenkapitalinvestition

Ca. 300 VCs in Deutschland, 40 Berlin



Erste Kunden & Umsätze

EXIT-Strategie

Zahlungen **Milestones** bzw. **KPI-basiert**

Investmentfokus und Fondslaufzeit

Kaltansprache wenig sinnvoll

FOMO



Unternehmensphase: ab Seed-Stage

Tech-Startups im Fokus



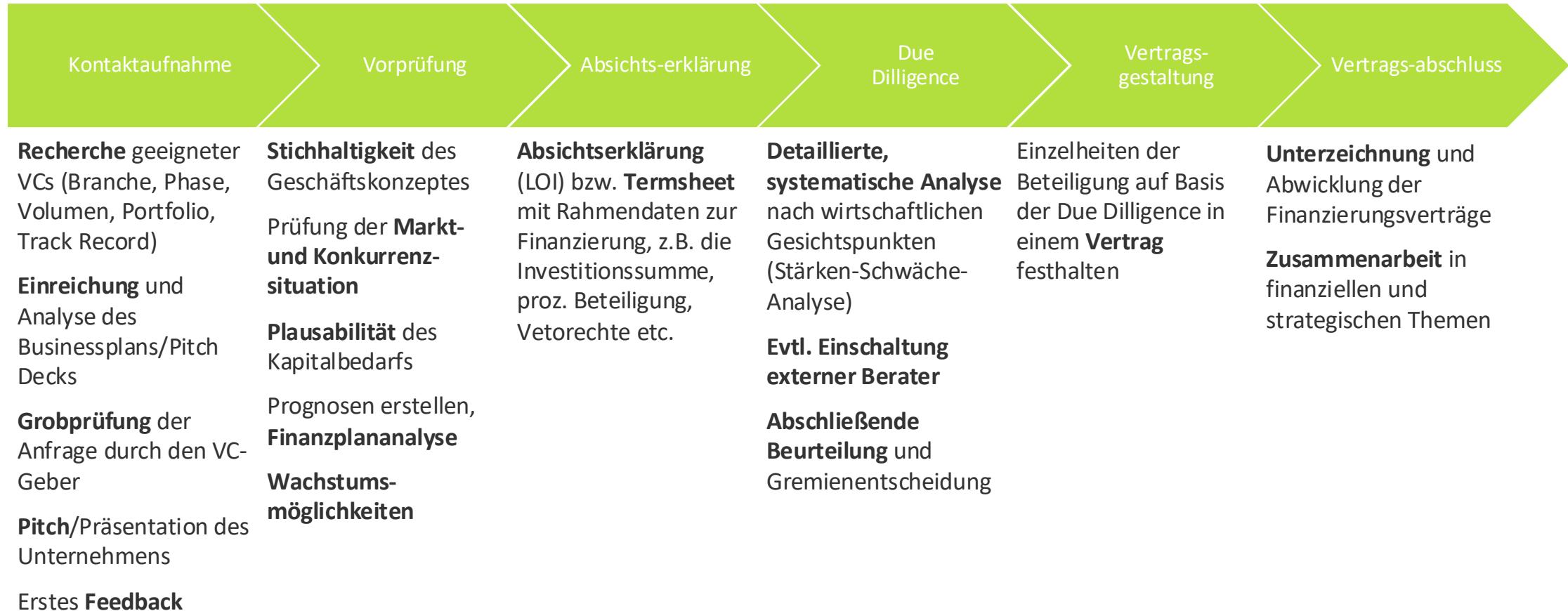
Team/Unternehmen: Kompetenzen, Cap Table, etc.

Produkt: Skalierbarkeit, USP, UI/UX

Markt: Produkt-Market-Fit, Traction

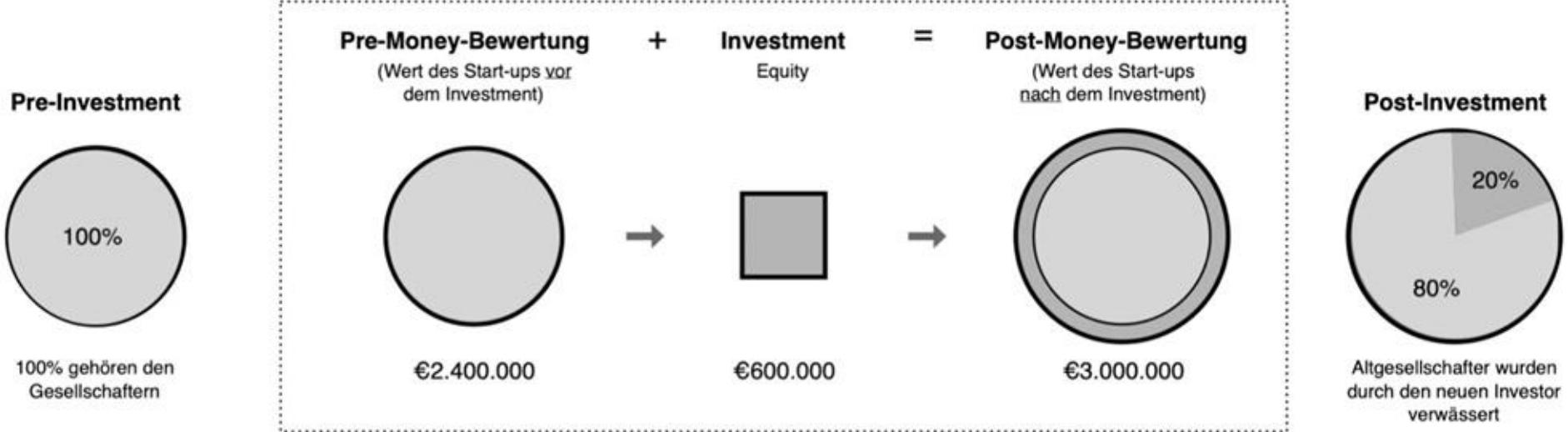
6. ABLAUF EINER FINANZIERUNGSRUNDE

BEISPIELHAFTER ABLAUF EINER FINANZIERUNGSRUNDE (VC)



7. BEWERTUNG

BEWERTUNG DES STARTUPS



TYPISCHE BEWERTUNGEN

Phase	Pre-Money Bewertung	Typisches Investment	Verwässerung
Pre-Seed	€2M – €4M	€250K – €750K	10% – 15%
Seed	€5M – €12M	€1,5M – €3,5M	15% – 25%
Series A	€15M – €40M	€5M – €15M	15% – 25%
Series B	€40M – €120M	€15M – €30M	15% – 25%
Series C+	€150M+	€40M+	Variabel

8. NOTWENDIGE UNTERLAGEN



Inhalte/Struktur:

- Problem
- Lösung
- Markt
- Konkurrenz
- USP
- Team
- Geschäftsmodell
- Roadmap
- Investment



Inhalte/Struktur:

- Executive Summary
- Produkt
- Markt
- Alleinstellungsmerkmal
- Marketing
- Unternehmen & Gründerteam
- Finanzplanung
- SWOT-Analyse



Unterlagen:

- IST-Zahlen:
 - Jahresabschlüsse
 - BWAs des laufenden Geschäftsjahrs
- PLAN-Zahlen (5 Jahre)
 - GuV
 - Liquiditätsplan
 - Bilanz
- Erklärung Planungsprämissen
- Sicherheiten, Eigenmittel, etc.



Inhalte/Struktur:

- Unterlagen Finanzplanung
- Gesellschaftervertrag, Cap Table
- Darlehensverträge
- Pacht- & Mietverträge, Versicherungen
- Beteiligungsverträge
- IP, Lizenzen, Domains,

9. TIPPS

1. **VC-Case** – richtet Finanzierungsform am Geschäftsmodell aus (vielleicht erst Förderung? EXIT?)
2. **Vorbereitung** – hält Unterlagen, Verträge, etc. bereit
3. **Commitment** – eine Person als Ansprechpartner im Fundraising
4. **Traction** – zeigt Erfolge, Umsätze und Kundenwachstum
5. **IP** – Unternehmen muss Rechte innehaben
6. **Cap-Table** – einfache und übersichtliche Beteiligungsstrukturen
7. **Ticket-Größe** – mehr Geld ist nicht immer besser
8. **Bewertung** – Qualität statt Quantität
9. **Smart Money** – achtet auf Mehrwerte, statt nur Kapital

ARE YOU INVESTMENT READY?

10. UNTERSTÜTZUNG

BMWi – Innovationsgutschein (Go-inno)

Zuschuss - Beratungsförderung



▪ Wer wird gefördert?

- Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in Deutschland
- Weniger als 100 Beschäftige und höchsten 20 Mio. € Jahresumsatz/Jahresbilanz

▪ Was wird gefördert?

- Externe Management- und Beratungsleistungen
- Zwei Leistungsstufen
 - Potenzialanalyse
 - Realisierungskonzept

▪ Wie wird gefördert?

- Förderumfang max. 15.400€: 50%, bis zu 1.100€ pro Beratertag (insg. 30.800€ Honorar)
 - Potenzialanalyse: 8 Beratertage
 - Realisierungskonzept: 20 Beratertage

Q&A

Meldet euch gerne im Nachgang bei weiteren Fragen!



Get in touch
Dr. Boris Karcher
connect@dimlerundkarcher.de
www.dimlerundkarcher.de

Add me at
LinkedIn





BPW 2026

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: bpw@ibb-business-team.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.

#wirgründen