Whitepaper

Non-Dilutive Funding in Deutschland

Wie KMU Wachstum, Innovation und Transformation finanzieren können – ohne Anteile abzugeben

fördermittel-vergleich.de

Executive Summary

Viele kleine und mittlere Unternehmen finanzieren Wachstum noch immer fast ausschließlich über Eigenmittel, Bankgespräche oder über Eigenkapitalinvestoren (VC). Dabei bleibt ein erheblicher Hebel oft ungenutzt: ***Non-dilutive Funding****, also Finanzierungsformen, bei denen keine Unternehmensanteile abgegeben werden müssen.*

Dazu zählen insbesondere Zuschüsse und Fördermittel, projektbezogene Forschungsförderung, zinsgünstige Darlehen, Revenue-Based Financing sowie steuerliche Instrumente wie die Forschungszulage. Der große Vorteil liegt auf der Hand: Unternehmen können in Innovation, Digitalisierung, Energieeffizienz, Produktentwicklung oder Markteintritt investieren, ohne ihre Eigentümerstruktur zu verwässern.

Das ist besonders für inhabergeführte Unternehmen attraktiv, die Kontrolle behalten und langfristig planen wollen. Gleichzeitig gilt: Nicht jede non-dilutive Finanzierung ist automatisch einfach, schnell oder günstig. Zuschüsse wirken hochattraktiv, verlangen aber saubere Anträge und belastbare Projektdokumentation. Förderdarlehen schonen den Cap Table, belasten aber die Bilanz. Revenue-Based Financing kann schnell Kapital bereitstellen, ist wirtschaftlich aber nicht immer günstig. Und die Forschungszulage ist stark, wirkt jedoch typischerweise zeitversetzt über das Steuerverfahren.

Für KMU in Deutschland lautet die zentrale Erkenntnis deshalb: **Die beste Lösung ist selten ein einzelnes Instrument, sondern meist eine kluge Kombination.** Wer die Förderlogik versteht, sichert nicht nur Liquidität, sondern schafft strategische Spielräume – etwa für neue Produkte, Prozessinnovationen, KI-Projekte, Dekarbonisierung oder den Ausbau des Vertriebs.

> Besonders attraktiv ist dabei seit dem 1. Januar 2026 die Forschungszulage. KMU profitieren hier von einem Fördersatz von 35 % und können Fördervolumina von bis zu 4,2 Mio. Euro pro Jahr erreichen.

Dieses Whitepaper zeigt, welche Formen des Non-Dilutive Funding für deutsche KMU wirklich relevant sind, wie sie funktionieren, wann sie sinnvoll sind, wo typische Fehler liegen und wie Entscheider einen belastbaren Funding-Mix für ihr Unternehmen aufbauen.

1. Warum Non-Dilutive Funding für KMU immer wichtiger wird

Der Mittelstand steht unter massivem Transformationsdruck. Digitalisierung, Automatisierung, Fachkräftemangel, Energiepreise, regulatorische Anforderungen und technologische Sprünge – etwa durch KI – erzeugen in fast allen Branchen erheblichen Investitionsbedarf. Gleichzeitig passen klassische Finanzierungswege nicht immer zur Situation.

Reine Fremdfinanzierung erhöht die Rückzahlungsbelastung, während Beteiligungskapital für viele KMU kulturell oder strategisch nicht infrage kommt.

Genau hier wird Non-Dilutive Funding interessant. Es eröffnet Zugang zu Kapital, ohne unmittelbar in Eigentumsverhältnisse einzugreifen. Besonders stark ist dieser Ansatz in Deutschland dort, wo Unternehmen innovative Projekte, Forschung und Entwicklung, Energie- und Ressourceneffizienz, Digitalisierungsvorhaben oder Wachstumsinitiativen finanzieren wollen. Die Bandbreite reicht von kleinen Beratungszuschüssen bis hin zu millionenschweren Innovationsprogrammen oder steuerlichen Rückerstattungen für F&E-Aufwendungen.

Der strategische Wert geht weit über zusätzliche Liquidität hinaus. Wer öffentliche oder alternative nicht-verwässernde Finanzierung gezielt nutzt, kann Innovationsprojekte früher starten, interne Budgets entlasten, Finanzierungskosten senken, die Eigenkapitalquote schonen, Investitionsrisiken verteilen und die Verhandlungsposition gegenüber Banken oder Investoren verbessern.

2. Was unter Non-Dilutive Funding zu verstehen ist

Nicht jede Finanzierung ohne Beteiligungsinvestor ist automatisch non-dilutive im engeren Sinn. Für die Praxis hilft eine klare Abgrenzung: Non-dilutive Funding umfasst Finanzierungsformen, bei denen **keine Gesellschaftsanteile abgegeben werden**. Dazu gehören:

- Zuschüsse und Fördermittel
- Projektbezogene Forschungsförderung
- Steuerliche Förderung, insbesondere die Forschungszulage
- Zinsgünstige Förderdarlehen
- Revenue-Based Financing

Wichtig ist die Unterscheidung zwischen **nicht rückzahlbar** und **nicht verwässernd**. Ein Zuschuss ist in der Regel beides: nicht rückzahlbar und nicht verwässernd, solange das Unternehmen die Förderbedingungen einhält. Ein Darlehen ist zwar nicht verwässernd, muss aber selbstverständlich zurückgezahlt werden. Revenue-Based Financing verwässert ebenfalls nicht, wird aber wirtschaftlich über umsatzabhängige Rückflüsse bezahlt.

Für Geschäftsführer und Finanzverantwortliche ist genau diese Differenz entscheidend. Wer nur darauf schaut, dass keine Anteile abgegeben werden, übersieht leicht den tatsächlichen Preis eines Instruments. Das Ziel muss daher immer sein, nicht nur Verwässerung zu vermeiden, sondern Kapital effizient, steuerbar und passend zum Geschäftsmodell einzusetzen.

3. Zuschüsse und Fördermittel: Der attraktivste Einstieg

3.1 Was Zuschüsse auszeichnet

Zuschüsse und klassische Fördermittel sind die bekannteste Form des Non-Dilutive Funding. Ihr größter Vorteil: Sie sind grundsätzlich nicht rückzahlbar, solange das Unternehmen Förderrichtlinien, Fristen und Nachweispflichten einhält. Das macht sie besonders attraktiv, weil sie weder Gesellschafterrechte verändern noch laufende Tilgungsbelastungen erzeugen.

In Deutschland kommen Zuschüsse aus Bundesprogrammen, über Behörden wie BAFA, aus Landesprogrammen oder aus EU-Förderprogrammen. Für branchenoffene KMU sind vor allem pragmatische Instrumente relevant, etwa die BAFA-Förderung von Unternehmensberatungen für KMU, aber auch investitionsnahe Programme im Bereich Energie- und Ressourceneffizienz. Die BAFA-Beratungsförderung unterstützt Unternehmen bei externen Beratungsleistungen und erlaubt innerhalb der laufenden Richtlinie bis Ende 2026 maximal fünf abgeschlossene Beratungen, höchstens zwei pro Jahr. Die Fördersätze liegen je nach Region typischerweise bei 50 % oder 80 %, mit maximal 1.750 Euro beziehungsweise 2.800 Euro Zuschuss.

3.2 Wann Zuschüsse für KMU sinnvoll sind

Zuschüsse eignen sich besonders dann, wenn Unternehmen erste Transformationsprojekte anschieben, externe Expertise einkaufen, neue Prozesse oder Technologien pilotieren oder Investitionen mit klarer Förderfähigkeit umsetzen wollen. Für viele KMU ist das der niedrigschwelligste Einstieg in das Thema Förderung. Wer bislang noch keine strukturierte Förderstrategie aufgebaut hat, kann mit solchen Programmen erste Erfahrungen sammeln, interne Prozesse aufsetzen und Förderfähigkeit im Unternehmen verankern.

3.3 Wo die Herausforderung liegt

Zuschüsse sind nie „geschenktes Geld ohne Bedingungen“. Fördermittel binden das Unternehmen an Vorgaben zur Mittelverwendung, Dokumentation, Zeitplanung und zu Nachweisen. Wer Auflagen verletzt oder Kosten falsch zuordnet, riskiert Kürzungen oder Rückforderungen. Die entscheidende Management-Frage lautet deshalb nicht: „Gibt es einen Zuschuss?“ sondern: „Ist unser Vorhaben sauber förderfähig, organisatorisch beherrschbar und wirtschaftlich sinnvoll umsetzbar?“

4. Forschungsförderung: Innovation systematisch finanzieren

4.1 Der Unterschied zu allgemeinen Zuschüssen

Forschungsförderung geht deutlich weiter als ein allgemeiner Zuschuss. Hier fördern Programme nicht einfach „das Unternehmen“, sondern ein **klar definiertes Innovations- oder F&E-Vorhaben**. Typischerweise geht es um technische Neuheit, Entwicklungsrisiken, systematisches Vorgehen, Arbeitspakete und messbare Projektziele.

In Deutschland sind für KMU vor allem drei Förderfamilien relevant: **ZIM**, **KMU-innovativ** und **EXIST-Forschungstransfer**.

ZIM ist technologie- und branchenoffen. Seit der Richtlinie 2025 liegen die zuwendungsfähigen Kosten bei Einzelprojekten bei bis zu 690.000 Euro; bei Kooperationsprojekten sind je Unternehmens-Teilprojekt bis zu 560.000 Euro möglich, bei Gesamtprojekten bis zu 3 Mio. Euro. KMU-innovativ ist thematisch organisiert. Unternehmen erhalten regelmäßig 50 % ihrer förderfähigen Kosten als Zuschuss. EXIST-Forschungstransfer ist für forschungsnahe Ausgründungen relevant, unterstützt in Phase I mit Sachausgaben bis 250.000 Euro und in Phase II mit bis zu 180.000 Euro (höchstens 75 %).

4.2 Warum Forschungsförderung für KMU so attraktiv ist

Forschungsförderung wirkt besonders stark, wenn Unternehmen selbst Neues entwickeln. Das betrifft nicht nur Hightech-Branchen, sondern auch Produktion, Software oder Logistik – solange technologische Unsicherheit und Marktpotenzial nachvollziehbar sind. Statt F&E ausschließlich aus laufender Liquidität zu finanzieren, senken Fördermittel Risiken und beschleunigen Projekte.

4.3 Die reale Hürde: Aufwand und Förderlogik

Wer ZIM oder KMU-innovativ nutzen will, braucht eine belastbare Projektlogik, klare Arbeitspakete, technische Argumentation und saubere Förderkommunikation. Der Preis der Nicht-Verwässerung ist hier interner Aufwand. Für KMU mit echtem Innovationshebel ein guter Tausch, für Unternehmen ohne klare F&E-Substanz oft der falsche Weg.

5. Zinsgünstige Darlehen: Nicht verwässernd, aber bilanziell relevant

5.1 Förderdarlehen sind kein Zuschuss – aber oft sehr sinnvoll

Sie sind besonders dort stark, wo Unternehmen einen klaren Kapitalbedarf haben, keine Anteile abgeben wollen und solide Planungsdaten vorlegen können. In Deutschland spielen hier vor allem die Programme der KfW eine zentrale Rolle. Wichtige Programme sind das ERP-Gründerkredit – StartGeld, der ERP-Förderkredit KMU und der ERP-Förderkredit Innovation.

Das StartGeld ermöglicht Finanzierungen bis 200.000 Euro, davon bis zu 80.000 Euro für Betriebsmittel, bei 80 % Risikoübernahme durch die KfW. Die Förderkredite KMU und Innovation reichen bis 25 Mio. Euro, typischerweise mit 50 % Risikoübernahme.

5.2 Für wen Förderdarlehen besonders passen und der Preis

Ideal für Unternehmen, die skalieren möchten, eine belastbare Bonität vorweisen und einen klaren Verwendungszweck haben. Wirtschaftlich sind sie nicht neutral: Sie erzeugen Zins- und Tilgungsbelastung sowie bilanzielle Verbindlichkeiten. Im HGB erscheinen sie als Verbindlichkeiten. Ihr Vorteil liegt in günstigeren Konditionen und Risikoentlastung.

6. Revenue-Based Financing: Schnell, flexibel, aber nicht automatisch günstig

Revenue-Based Financing (RBF) gewinnt an Bedeutung. Unternehmen erhalten Kapital und leisten die Rückzahlung über einen Anteil zukünftiger Umsätze. Dadurch bleibt die Finanzierung nicht verwässernd. RBF eignet sich für Unternehmen mit wiederkehrenden Umsätzen und solider Bruttomarge, oft SaaS oder E-Commerce. Anbieter nennen Volumina von 50.000 Euro bis 5 Mio. Euro.

Die Stärke liegt in Geschwindigkeit und Flexibilität ohne klassische Banksicherheiten. Der Haken: Es kann gerade bei starkem Wachstum teuer werden. RBF ist ein Spezialwerkzeug und ersetzt keine F&E-Förderung.

7. Forschungszulage: Das meist unterschätzte Instrument

7.1 Warum die Forschungszulage so relevant ist

Sie ist themenoffen, nicht an Stichtage gebunden und kann auch wirken, wenn kein passendes Förderprogramm verfügbar ist. Ein Antrag auf Bescheinigung bei der BSFZ kann vor, während oder nach dem Vorhaben gestellt werden.

7.2 Was sich seit 2026 verbessert hat

Seit 1. Januar 2026 beträgt der Fördersatz für KMU 35 %. Daraus ergeben sich Volumina von bis zu 4,2 Mio. Euro pro Jahr für KMU. Förderfähig sind F&E-Personalkosten, Auftragsforschung und Wirtschaftsgüter.

7.3 Warum das für KMU so stark ist

Interessant für Unternehmen, die kontinuierlich entwickeln. Sie wirkt über das Steuerverfahren und ersetzt nicht immer die Vorfinanzierung, refinanziert aber einen erheblichen Teil der F&E-Kosten. Die Herausforderung liegt in der Dokumentation: klare Abgrenzung, belastbare Zeitaufschreibungen und konsistente Kostenstellenlogik sind erfolgsentscheidend.

Vergleich der Finanzierungsformen

Instrument	Rückzahlung	Verwässerung	Typische Stärke	Typische Herausforderung
Zuschüsse & Fördermittel	Nein	Nein	Direkte Entlastung	Antrag, Nachweise, Fristen
Forschungsförderung	Nein	Nein	Finanziert echte Innovationsprojekte	Hoher Projekt- und Dokumentationsaufwand
Zinsgünstige Darlehen	Ja	Nein	Größere Investitionen finanzieren	Bilanzielle Belastung, Tilgung
Revenue-Based Financing	Ja, umsatzabhängig	Nein	Schnelligkeit und Flexibilität	Kann bei starkem Wachstum teuer werden
Forschungszulage	Nein, indirekt (Steuersystem)	Nein	Strukturelle Entlastung laufender F&E	Saubere Dokumentation notwendig

8. Welche Finanzierungsform passt zu welchem KMU?

Die richtige Form hängt von vier Kernfragen ab: Gibt es belastbare Umsätze? Hat das Vorhaben F&E-Charakter? Wird Kapital vor Projektstart benötigt? Wie viel Reporting-Aufwand ist tragbar?

- **Fall 1 (Laufende Entwicklung):** Forschungszulage ist Pflicht. Ergänzend ZIM oder KMU-innovativ.
- **Fall 2 (Investitionsvorhaben):** KfW- und ERP-Darlehen, kombiniert mit Zuschüssen.
- **Fall 3 (Wachstum mit wiederkehrendem Umsatz):** RBF als Ergänzung für Geschwindigkeit.
- **Fall 4 (Beginn der Förderstrategie):** Pragmatische Zuschüsse (BAFA).

9. Der beste Ansatz: Strategisch statt opportunistisch

Wer Non-Dilutive Funding professionell nutzen will, klärt erst die Investitionslogik, bewertet die Förderfähigkeit, plant das Timing sauber, kombiniert Instrumente und professionalisiert die Dokumentation. Erfolgreiche KMU nutzen Förderung als festen Bestandteil ihrer Investitionsarchitektur.

10. Typische Fehler, die KMU vermeiden sollten

1. **Falsches Instrument:** Wer Instrumente ohne Förderlogik wählt, verliert Zeit.
2. **Zu spät prüfen:** Anträge müssen meist vor Projektbeginn gestellt werden.
3. **Unsaubere Dokumentation:** Wer F&E nicht strukturiert belegt, verschenkt Potenzial bei der Forschungszulage.
4. **Kostenlos verwechseln:** Auch nicht-verwässernde Finanzierung hat ihren Preis (Zinsen, Umsatzbeteiligung, Aufwand).

11. Handlungsempfehlung für Entscheider

KLARE PRIORISIERUNG

- **Erstens:** Prüfen Sie laufende F&E für die Forschungszulage.
- **Zweitens:** Bewerten Sie Projekte vor operativem Start auf Förderfähigkeit.
- **Drittens:** Trennen Sie zwischen Zuschuss-, Steuer- und Fremdkapitallogik.
- **Viertens:** Bauen Sie interne Verantwortlichkeiten auf.
- **Fünftens:** Denken Sie in Kombinationen (Funding-Stack).

Fazit

Non-Dilutive Funding ist ein strategischer Hebel für Wachstum. Nicht jede Finanzierung ist automatisch günstig oder einfach. Aber richtig eingesetzt gibt sie Unternehmen den Spielraum für den nächsten Wachstumsschritt – ohne Anteile abzugeben. Wer das Thema professionell angeht, verbessert die strategische Handlungsfähigkeit des gesamten Unternehmens.

Über uns

Wir unterstützen Unternehmen dabei, KI- und Innovationspotenziale strukturiert in tragfähige Projekte zu überführen. Dabei verbinden wir strategische Perspektive, operative Umsetzbarkeit und regulatorisches Bewusstsein.

Unser Fokus liegt darauf, manuelle Prozesse mit hohem Hebel zu identifizieren, wirtschaftlich zu bewerten und in belastbare Transformationsvorhaben zu übersetzen. Dazu gehören unter anderem die Analyse geeigneter Anwendungsfälle, die Bewertung von ROI und Umsetzungsaufwand, die Auswahl vertrauenswürdiger und skalierbarer Technologien sowie die Planung der nächsten konkreten Schritte.

Gerade bei innovationsgetriebenen Vorhaben zeigt sich: Technologischer Fortschritt entfaltet nur nachhaltig Wirkung, wenn er wirtschaftlich sinnvoll, organisatorisch realistisch und regulatorisch sauber aufgesetzt ist. Genau hier setzen wir an.
fördermittel-vergleich.de