

Sinnvolle Zusammenarbeit zwischen Startup und Steuerberater

Wer macht was in welcher Phase?

pottcast.digital aufgenommen in Essen am 18.09.2019

Zusammenarbeit Startup und Steuerberater

Das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Bedürfnisse und Erwartungshaltungen

◆ Startup-Founder

- Fokus Kunden- und Produktorientierung
- Regelmäßig erstmalige unternehmerische Rolle und Verantwortung
- Aufstrebend, fordernd, agil, unermüdlich
- Bedarf / Erwartung → Unterstützung in steuerlichen und unternehmerischen Fragestellungen
→ schnellstmögliche, i.d.R. kurzfristige Rückmeldung und Beantwortung

◆ Steuerberater (StB)

- Fokus Mandantenorientierung bei gleichzeitiger (Abgabe-)Fristenorientierung
- Regelmäßig umfassende unternehmerische Erfahrung in unterschiedlichen Geschäftsmodellen
- Ordnen, strukturierend, systematisch
- Bedarf / Erwartung → Koordination der Finanz- und Lohnbuchhaltung(en), Steuererklärungen, Jahresabschlüsse aller Mandanten sowie eigener Beratungstätigkeiten
→ Einhaltung aller steuerlichen und handelsrechtlichen Fristen

Der Startup-Lebenzyklus

Das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Bedürfnisse und Erwartungshaltungen

- | | |
|--|----------------------|
| 1) Orientierungs- & Planungsphase
= Early Stages Pre-Seed / Seed-Phase | 12 Monate |
| 2) Gründungsphase,
= Start-Up-Phase | Ende Jahr 1 |
| 3) Aufbauphase,
= Series A | Jahre 2 und 3 |
| 4) Wachstumsphase,
= Series B+ | Jahre 3 bis 6 |
| 5) Later Stage | Jahre 7+ |

→ teilweise Übergänge und zeitliche Abgrenzung fließend

Quellen:

Website & Blog ‚UP TO ELEVEN‘:

<https://ut11.net/blog/startup-finanzierung-fruehphase/>

<https://ut11.net/de/blog/startup-finanzierung-wachsphase/#more-10160>

Website ‚deutsche startups‘

<https://www.deutsche-startups.de/2011/08/25/lexikon-investitionsphasen/>

18.09.2019

Copyright 2019



3

Orientierungs-/Planungsphase

Early Stages = Pre-Seed-Phase (Monate 1 - 3) & Seed-Phase (Monate 4 - 12)

Zustand der Unternehmung

- **Pre-Seed**
Entstehung einer Geschäftsidee, eines Grundkonzeptes inkl. Feedback darauf
- **Seed**
Vertiefung der Idee durch Prototyping, Ansätze eines Proof of Concepts, Marktanalyse etc.
- **Finanzierung**
Bootstrapping, öffentliche Fördermittel
- **Unterstützungsbedarf**
Modellierung eines Businessplans
Liquiditätsplanung
Wahl der Rechtsform
Finanzierung der Idee (EK / FK)

Art der Kooperation

- **Umfassende Mentorentätigkeit**
Vermittlung unternehmerischen Grundwissens
- **Finanzschulung der Founder**
Aufbau Bilanz / Gewinn- und Verlustrechnung, Belegwesen, Kontenpläne, Umsatzsteuer
Zusammenhang Finanz- / Vermögens- und Ertragslage
- **Faire Vergütung**
Finanzierungsbedarf des laufenden Geschäfts
begrenzte Zeitspanne der Zusammenarbeit
Scheiterquote von Neugründungen

Gründungsphase

Start-Up-Phase (Ende Jahr 1)

Zustand der Unternehmung

- Unternehmen wird gegründet (meist KapGes)
Erste kleine Finanzierung (oft Business Angels)
- Buchhaltung
Dient gefühlt nur gesetzl. Pflichtenerfüllung?
→ vollumfänglich beim StB
- Noch kein Finanzteam im Aufbau
 - = ggfs. sammelt Founder Belege noch selbst; Vollständigkeit nicht immer gegeben
 - = BWA dank Fokus auf Tagesgeschäft für Founder von untergeordnetem Interesse
 - = Steuerung oft nur nach Umsatz / Cash
 - kein Finanzkennzahlenfokus
 - Bereitstellung der Unterlagen nimmt (gefühlt) unnötige Zeit in Anspruch

Art der Kooperation

- Übernahme Finanzbuchhaltung
Aufstellung der Finanz- und Lohnbuchhaltung
Monatliche Auswertungen & Meldung
Umsatzsteuerliche Würdigung Geschäftsmodell
- Regelmäßiger Austausch
Wo geht die Fahrt hin?
Mitarbeiterplanung? Fundraising? Ausweitung der Umsatzströme und /-kategorien?
- Prüfung des StB
Versteht der StB das Geschäftsmodell?
Versteht er Startups?
Hat er ausreichende Kapazitäten?

Aufbauphase

Series A (Jahre 2 – 3) – Etablierung grundlegender Prozesse

Zustand der Unternehmung

- Das Unternehmen nimmt Fahrt auf...
Geschäftsidee vom Markt angenommen
Mitarbeiter werden eingestellt
Erstes Venture Capital wird aufgenommen
Anzahl Geschäftsvorfälle erhöht sich merklich
- Finanzthemen (noch) beim Founder;
teilweise Übertragung von Aufgaben
- Notwendige Strukturierung des Belegwesens,
des Mahnwesens und der Freigabeprozesse
- Noch keine Controlling-Strukturen vorhanden;
noch keine Budgets & kein Soll/Ist Abgleich
- Reporting-Pflichten (noch) überschaubar

Art der Kooperation

- Fester Ansprechpartner beim StB
Kenntnis des eigenen Unternehmens, der
Abläufe, der Geschäftsvorfälle
→ ermöglicht Verbesserungsvorschläge
- Unterstützung bei Toolanbindung
Vorerfassungstools für Kreditorenbuchhaltung
Anbindung von Bank- und PayPal-Konten sowie
Kreditkarten
Einbindung des Backends / der Debitorensseite

Aufbauphase

Series A (Jahre 2 – 3) – Abteilungsbildung

Zustand der Unternehmung

- Das Unternehmen nimmt Fahrt auf...
Es kommt zu Abteilungsbildungen
Finanzteam befindet sich im Aufbau
- Erste Controlling-Strukturen werden geschaffen
- Kostenstellen werden eingeführt
- Budgets & Soll/Ist Abgleiche etabliert
- Reportingpflichten erhöhen sich merklich

Art der Kooperation

- Zuständigkeiten verschieben sich
Arbeiten werden mehr und mehr im Unternehmen bewerkstelligt und Arbeitspakete flexibel in Abhängigkeit von der Ressource zwischen StB und Unternehmung aufgeteilt (Buchhaltungskalender)
- Intensivste Phase der Kooperation!
- Controlling / Reporting liegt beim Start-Up

Wachstumsphase

Series B+ (Jahre 3 – 6)

Zustand der Unternehmung

- Entwicklung etablierter Unternehmen mit
 - Höherem Umsatz
 - Höherem Finanzierungsvolumen
 - Mehr Investoren
 - Mehr Personal & gleichzeitiger Professionalisierung (C-Level)
 - Aggressivem Wachstumskurs (evtl. inkl. Internationalisierungsstrategie)
 - Mehreren Standorten / Gesellschaften
 - Verrechnungspreisthematik
 - Vollständige Finanzabteilung
 - Buchhaltung vollständig inhouse

Art der Kooperation

- **StB als Experte**
Beratung auf Spezialthemen reduziert; spezialisiertes Expertenwissen gefragt
 - **Komplexitätsreduktion**
Konsolidierungs- und Koordinationsbedürfnis verschiedener Buchhaltungen in verschiedenen Ländern überfordert in der Regel „normale“ StB
- Wechsel zu länderübergreifend agierender renommierter StB-Gesellschaft, welche einen „single point of contact“ für eigene Finanzabteilung garantiert, angeraten

Reifephase

Later Stage (Jahre 7+)

Zustand der Unternehmung

- **Wachstum flacht ab**
Wachstum national / international abflachend;
nachhaltiges statt aggressives Wachstum
- **Stabilisierung & anorganisches Wachstum**
Sicherung der Konkurrenzfähigkeit, Zukäufe
und Zusammenschlüsse rücken in den Fokus
- **Finanzbuchhaltungen in einzelnen
Ländergesellschaften**

Art der Kooperation

- **Länder-StB (weiterhin) als Experte**
Beratung auf Spezialthemen reduziert;
spezialisiertes Expertenwissen gefragt

Punktuellem Support bei Spezialfragen wird
ad-hoc von Finanzabteilungen in den Länder-
gesellschaften abgerufen
- **Beratungsbedarfe steigen insbesondere
im Falle von Umstrukturierungsvorgängen
oder einem bevorstehenden IPO**

Fazit

Verschiedene Phasen – verschiedene Berater

- ◆ Je nach Phase sind unterschiedliche Steuerberater notwendig
 - ◆ erst aus dem persönlichen Umfeld
 - ◆ dann gut organisierte digital Mittelständler
 - ◆ gefolgt von großen Beratungsunternehmen / Beratungs-Boutiquen
- ◆ Diese Beraterwechsel müssen gut organisiert sein
- ◆ Jede Unternehmensphase hat seine eigenen Regeln der Zusammenarbeit
- ◆ Erfolgsfaktoren:
 - ◆ beide Seiten gehen aufeinander zu und stehen im vernünftigen Dialog,
 - ◆ die Aufgaben sind sinnvoll verteilt und
 - ◆ eine Anpassung an stetige Veränderungen der schnelllebigen Startups ist gewährleistet

→ **Sprechen, sprechen, sprechen!**

Das ist CoCo Finance

CoCo Finance entwickelt für Wachstums-Startups individuelle und skalierbare Finanz- und Controlling-Lösungen, damit sich die Gründer auf ihre Kernbereiche und Stärken konzentrieren können. Als Sparringspartner helfen wir Startup-Teams, ihre Strukturen, Prozesse und Systeme zu optimieren und automatisieren.

2014

Gründung

2 Standorte

Berlin & Rhein-Ruhr

~ 20 CoCos

CFOs und Finance Specialists

Sparringspartner

für Startups in allen Phasen

Für die Herausforderungen unserer Kunden ...

- ♦ Mangelnde Transparenz des tatsächlichen Finanzstatus (eher „Bauchgefühl“) und keine Verlässlichkeit der Zahlenbasis (Orientierung rein am Kontostand) für unternehmerische Entscheidungen
- ♦ Kaum Automatisierung der kaufmännischen Prozesse (wie z.B. manuelle Einzelüberweisungen)
- ♦ CFO oder Head of Finance haben das Unternehmen abrupt verlassen und es ist kein adäquater Ersatz kurzfristig verfügbar
- ♦ Unzureichendes Investoren-Reporting aufgrund mangelnden Benchmark-Wissens
- ♦ Unbekannte Risiken bei angrenzenden Bereichen

...lautet unsere Lösung „Financial Empowering“*

- ♦ Hands-on Beratung - schnelle pragmatische Lösungen und nachhaltiges, skalierbares Finanz- und Controlling-Set-up
- ♦ Phasengerechte Entwicklung, Optimierung und Automatisierung von Finanz-Strukturen- und Prozessen
- ♦ Gebündelte Erfahrung mit 75+ Startups
- ♦ Zugriff auf breites Netzwerk und Wissen von Partnern aus Steuerberatung, Software-Providern, Konzernen und Venture Capitalists

* *Financial Empowering = Befähigung und Unterstützung von Gründern und Startup-Teams, ihre Finanzstrukturen und Finanzprozesse nachhaltig aufzubauen und dabei so zu gestalten, dass diese eigenständig funktionieren und wertstiftend sind.*

Unsere Mission ist es, innovative Unternehmen in ihren Finanz-Strukturen und -Prozessen besser zu machen, um unternehmerisches Handeln zu fördern und Erfolg zu forcieren.

Referenzen und Netzwerkpartner

REFERENZEN (AUSWAHL)

aeydē

BRIDGEMAKER

talea

asana rebel

ZenMate

AUCTIONATA

infirm

mobileJob.com

bookingkit

orderbird.

WIND

loots

DREAMLINES.de

ONOS
LABS

OUTFITTERY

movinga

Thermondo
Einfach zur neuen Heizung

blogfoster

BULLET

Habitalix

VAI

lesara

momox

Almondia

RMG
Retail Media Group

NETZWERKPARTNER (AUSWAHL)

MKB
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
MBH

HV HOLTZBRINCK
VENTURES

abilipay

Das sagen unsere Kunden



„Mit CoCo Finance haben wir in unserer nunmehr langjährigen Zusammenarbeit einen zuverlässigen Partner an unserer Seite, der uns das Höchstmaß an Professionalität, Flexibilität und Know-how bietet, welches wir für unsere Fonds sowie unsere zahlreichen international operierenden Portfolio Unternehmen benötigen und zuvor lange vergeblich gesucht haben! Sowohl menschlich als auch fachlich haben sie für uns ein exzellentes Alleinstellungsmerkmal in unserem Sektor. Ihre umfangreiche Expertise und Erfahrung in allen finanzwirtschaftlichen Bereichen macht sie für uns zudem zu einem wirtschaftlich wichtigen Faktor. CoCo Finance heißt nicht, einen Dienstleister zu beauftragen, sondern einen wirklichen Partner! Besonders in den Bereichen der Finanzstrukturanalyse und -optimierung sowie Red Flag Due Diligences ist CoCo Finance für uns ein absolutes „must have“ geworden!“

**Heiko Kottkamp-Ramann, CFO,
Holtzbrinck Ventures**



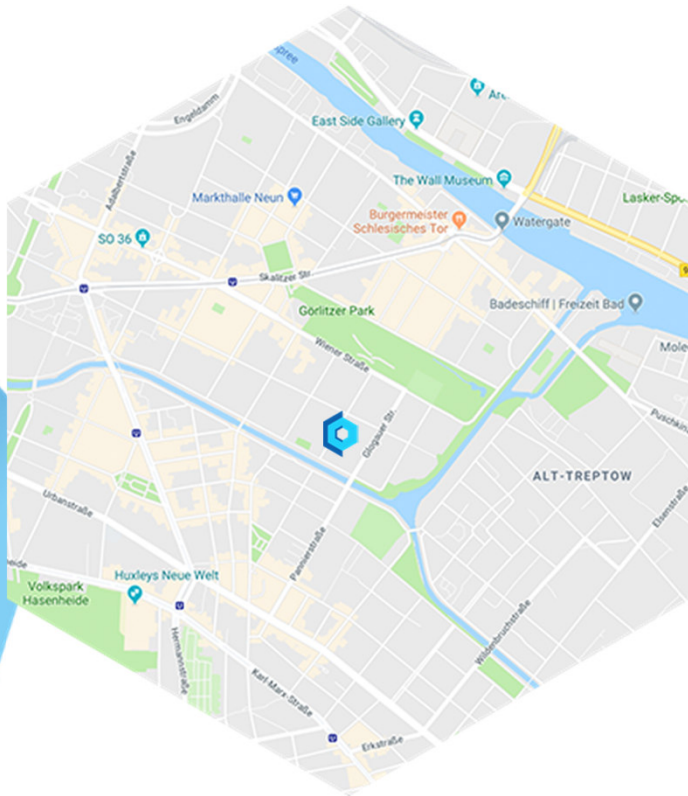
„mobileJob.com hat in den letzten Jahren eine äußerst erfolgreiche Entwicklung genommen. Dieses außerordentliche Wachstum ist für uns vor allem dann zu bewältigen, wenn wir in Sachen Prozessoptimierung ebenso erfolgreich agieren wie im Recruiting von Blue Collar Arbeitskräften. Gemeinsam mit CoCo Finance haben wir unseren Finanz- und Controlling-Bereich nachhaltig optimiert und professionalisiert – ein wichtiger Schritt, um uns fortan noch intensiver auf unser Kerngeschäft konzentrieren zu können. CoCo Finance hat sich in der Zusammenarbeit jederzeit als wertvoller Sparringspartner erwiesen, der auf diese Weise einen starken Beitrag zu unserer Erfolgsgeschichte geleistet hat.“

**Steffen Manes, Founder & CEO,
mobileJob.com**



Kontakt und Standorte

#COCO BERLIN



info@cocofinance.de
www.cocofinance.de



CoCo Finance GmbH
Paul-Lincke-Ufer 7D
10999 Berlin



Robert Hinsch
robert.hinsch@cocofinance.de
+49 (0)176 81 46 47 48



c/o Schacht.One
Zeche Zollverein (Areal A, Hall 2)
Gelsenkirchener Straße 181
45309 Essen



Tobias Kenter
tobias.kenter@cocofinance.de
+49 (0)172 277 93 88

#COCO RHEIN-RUHR

