



Positionspapier zur Finanzierung von Startups

IHK für München und Oberbayern



München und
Oberbayern

Voraus für die Wirtschaft.

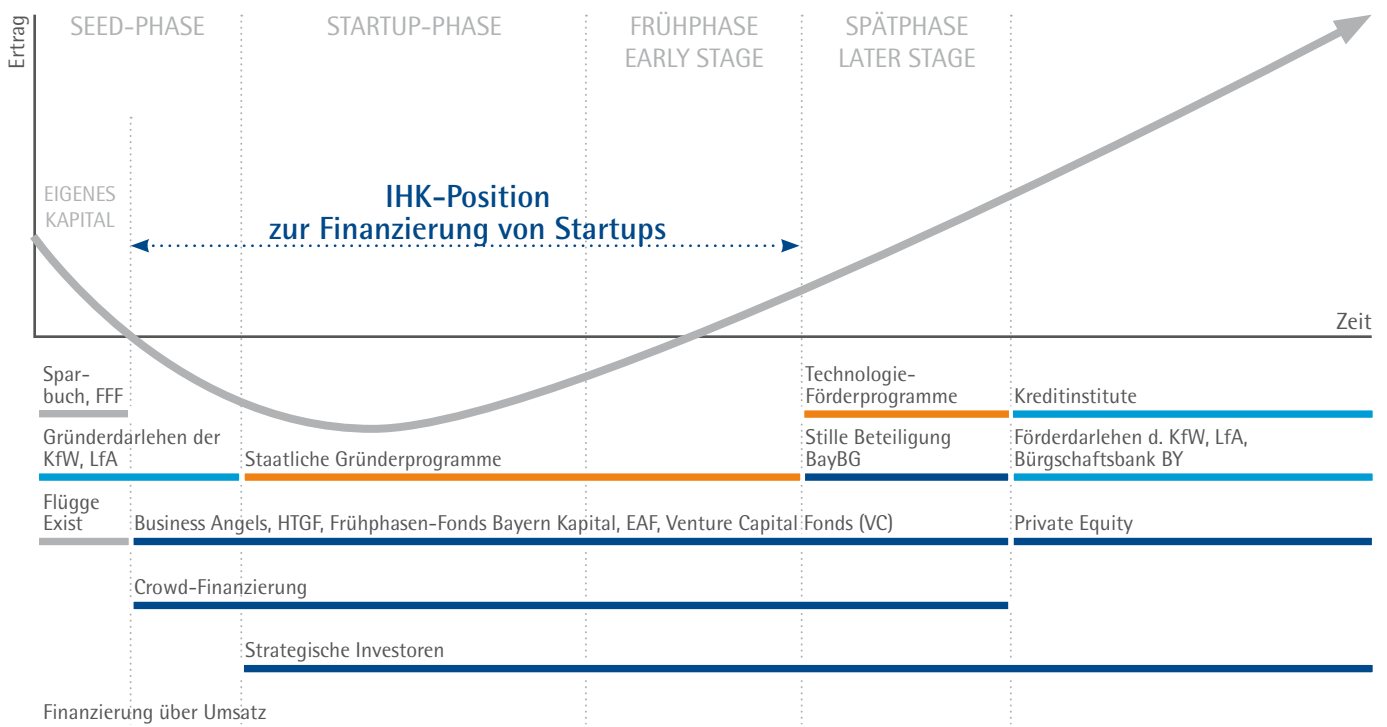
Die IHK für München und Oberbayern vertritt das Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden des Bezirks München und Oberbayern. Alle in München und Oberbayern ansässigen Unternehmen – ausgenommen Handwerksbetriebe, freie Berufe und landwirtschaftliche Betriebe – sind per Gesetz Mitglied bei der IHK für München und Oberbayern. Folglich spricht die IHK München für circa 400.000 Unternehmen aller Größen und Branchen: vom global operierenden Konzern bis zum inhabergeführten mittelständischen Unternehmen. Die IHK für München und Oberbayern ist nicht abhängig von einer bestimmten Gruppe von Unternehmern, sondern repräsentiert das Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft ihres IHK-Bezirks.

Zusammenfassung

Startups brauchen Geld. Das ist bekannt. Was aber der Öffentlichkeit und auch nicht jedem in der Politik klar ist: Mit der reinen Startfinanzierung ist es nicht getan. Startups brauchen auch viel Kapital für die folgende Wachstumsphase (s. Abb. 1). Das gilt gerade für die Gründungen, die für unsere Wirtschaft besonders wichtig sind: Startups, die sich mit neuen Technologien und bahnbrechenden Geschäftsideen auf dem Markt etablieren wollen. Sie häufen über Jahre hinweg erst einmal Verluste an. Die Banken können oft aufgrund ihrer regulatorischen Restriktionen nicht in das Risiko gehen. Nur private Investoren können diese Lücke schließen. Und leider tut sich Deutschland damit schwer.

US-Startups haben die Welt auch deshalb verändert, weil sie das Geld für schnelle Expansion hatten. In Deutschland sind dagegen zu wenige Business Angels aktiv, der Wagniskapitalmarkt ist im Vergleich mit dem übrigen Europa unterentwickelt. Der direkte Vergleich mit den USA ist bedrückend: 3,1 Milliarden Euro Wagniskapital wurden 2015 in Deutschland investiert (0,027 % des BIP)¹, umgerechnet 53 Milliarden Euro in den USA (0,333 % des BIP)². Bleibt es bei diesem Gefälle, wird sich das Ziel der Bundesregierung kaum erfüllen: Auch Deutschland soll Startups vom Kaliber Teslas, Googles und Amazons hervorbringen.

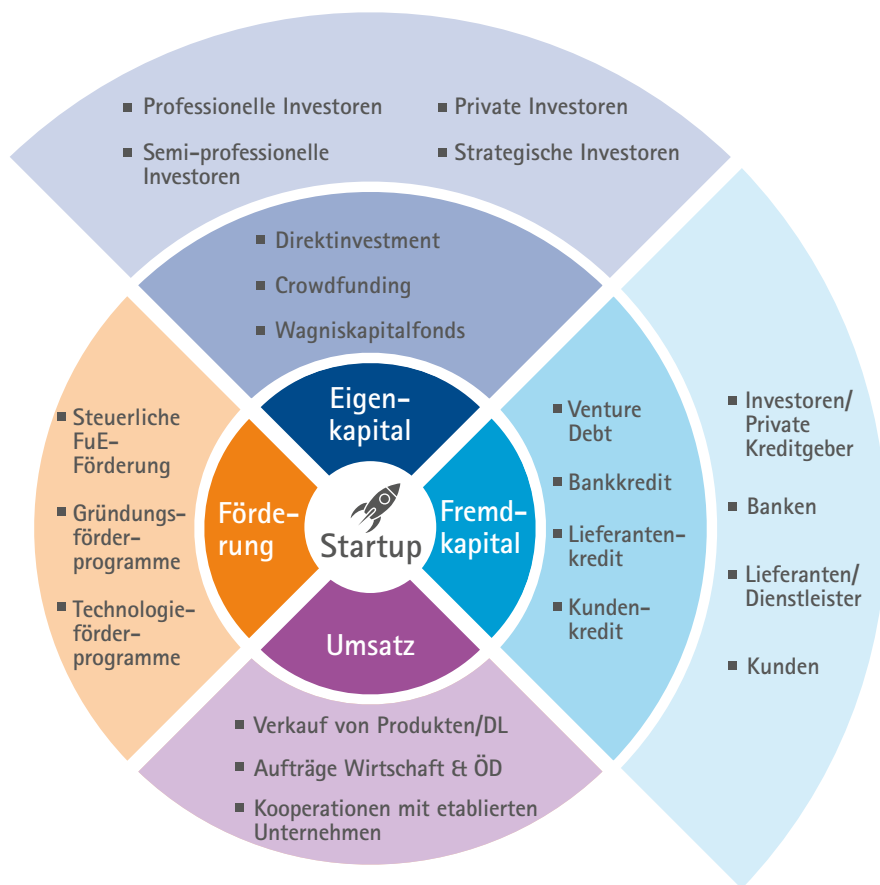
Abb. 1: Lebenszyklus und Finanzierungsoptionen für Startups



(Quelle: Eigene Darstellung)

Die IHK für München und Oberbayern bittet deshalb Bayerns Staatsregierung um Unterstützung. Es gilt, auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene die Weichen Richtung Zukunft zu stellen und für eine spürbare Verbesserung der Finanzierung von Startups zu sorgen. Die Vollversammlungsbeschlüsse vom 15. März und 26. Juli 2017 haben diese Position demokratisch legitimiert. Die IHK hat ihre Vorschläge in 14 Forderungen präzisiert. Diese lassen sich vier zentralen Finanzierungskategorien zuordnen: „Eigenkapital“, „Fremdkapital“, „Förderung“ und „Umsatz“ (s. Abb. 2).

Abb. 2: Die vier zentralen Finanzierungskategorien für Startups mit unterschiedlichen Ausgestaltungsformen (Mitte) und Hauptakteuren bei Eigenkapital/Fremdkapital (außen)



(Quelle: Eigene Darstellung)

- Forderung 1:** Steuerliche Berücksichtigung von Verlusten verbessern
- Forderung 2:** Erfolgreiches Crowdfunding als Nachweis für die Marktfähigkeit der Produkte nutzen und durch Beratung und Anschlussfinanzierungen fördern
- Forderung 3:** Investments sofort steuerlich geltend machen
- Forderung 4:** Investmentgrenzen für semi-professionelle Anleger gemäß der EU-Vorgabe senken
- Forderung 5:** Semi-professionelle Investoren beim Zuschuss INVEST den Business Angels bzw. deren Beteiligungsgesellschaften gleichstellen
- Forderung 6:** Großvolumige Anlagemöglichkeiten für institutionelle Anleger schaffen
- Forderung 7:** Keine Umsatzsteuer auf Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds erheben
- Forderung 8:** Die Regeln des EAF für Business Angels attraktiver gestalten
- Forderung 9:** Keine BaFin-Erlaubnis für Kleinkredite
- Forderung 10:** Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung einführen
- Forderung 11:** „ZIM“ für Startups einführen
- Forderung 12:** Startups besseren Zugang zur Technologieförderung ermöglichen
- Forderung 13:** Vergabebarrrieren von öffentlichen Auftraggebern gegenüber Startups abbauen
- Forderung 14:** Anreize für etablierte Unternehmen schaffen, um mehr Kooperationen mit Startups zu initiieren

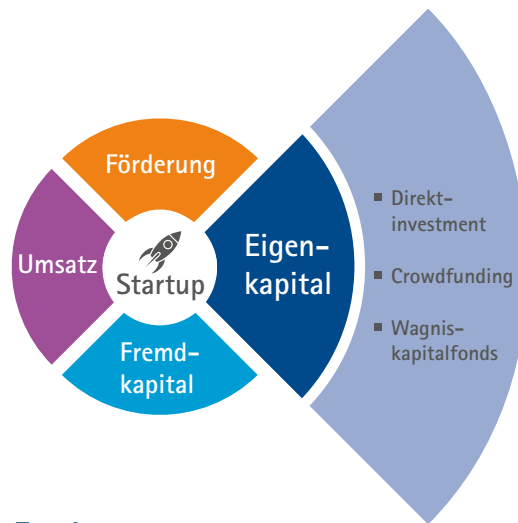
Bild des Business Angels anpassen

Unternehmer und Investoren sehen gleichermaßen die Notwendigkeit, das Bild von privaten Investoren, Business Angels, zu aktualisieren:

Business Angels werden derzeit in der Öffentlichkeit als „reiche Mäzene“ oder „Mentoren“ wahrgenommen, die „Spielgeld“ einsetzen, um Startups zu unterstützen. Das Bild entspricht nicht der Lebenswirklichkeit dieser privaten Investoren.

Private Investoren sind heute mehr denn je keine „selbstlosen Philanthropen“, sondern Unternehmer, deren Unternehmenszweck risikoreiche Investments in Startups sind. Deshalb setzen wir uns für das Bild des professionellen „Investment-Unternehmers“ ein, der mit seinen Investments ein hohes Risiko in Kauf nimmt und sich mit seiner Erfahrung und seinem Netzwerk für den Erfolg der Startups einsetzt.

Finanzierung über Eigenkapital



Forderung 1: Steuerliche Berücksichtigung von Verlusten verbessern

Kernthese



Verlustvorträge sind ein wichtiger Anreiz für Investoren. Ein Abbau der vielfachen Einschränkungen bei der steuerlichen Verlustverrechnung ist erforderlich.

Die steuerliche Berücksichtigung von Verlusten ist ein wichtiger Ansatzpunkt, um die Wirtschaft in ihrer Innovations- und Investitionskraft zu unterstützen. Die steuerliche Verlustverrechnung ist jedoch in der Vergangenheit zunehmend eingeschränkt worden. Hier ist ein Abbau der vielfältigen Einschränkungen erforderlich.

Zu nennen ist vor allem die Regelung der sog. Mindestbesteuerung bei der Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer. Hiernach dürfen 40 % des aktuellen Gewinns (bzw. Gewerbeertrags) über einem Betrag von einer Million Euro hinaus nicht mehr mit etwaigen in den Vorjahren entstandenen Verlusten verrechnet werden. Hierdurch wird insbesondere bei jungen Unternehmen sowie bei Branchen mit hohen Anfangsverlusten die Unternehmensfortführung erschwert. Denn es besteht die Gefahr, dass Gewinne nur unzureichend mit in Vorperioden tatsächlich entstandenen Verlusten verrechnet werden können und hierdurch Steuern trotz noch nicht verbrauchter Verlustvorträge anfallen. Dies ist mit Blick auf das Leistungsfähigkeitsprinzip fragwürdig. Die Gewinnbesteuerung führt zu entsprechenden Liquiditätsbelastungen, obwohl Verluste in den Vorjahren ebenfalls regelmäßig zu Liquiditätseffekten geführt haben. Deshalb sollten Verluste aus vergangenen Jahren besser mit aktuellen Gewinnen verrechnet werden können.

Ein weiterer wesentlicher Hemmschuh ist der drohende Untergang von Verlusten bei Anteilseignerwechseln. Eine Vielzahl von wirtschaftlich sinnvollen Investitionsmaßnahmen, die mit einem Anteilseignerwechsel bei Kapitalgesellschaften verbunden sind, werden durch den sehr restriktiven Rahmen des § 8c KStG gehemmt. Die in § 8c KStG vorgesehenen Ausnahmen zum Fortbestand von Verlusten (sog. Stille-Reserven-Klausel, Konzern-Klausel) helfen oftmals nicht weiter. Insbesondere im Rahmen der Finanzierung von Wagniskapital ist der Erhalt von steuerlichen Verlustvorträgen beim Eintritt neuer Investoren in junge, innovative Unternehmen von erheblicher Bedeutung. Deshalb ist ausdrücklich zu begrüßen, dass der Gesetzgeber rückwirkend zum 1. Januar 2016 die Neuregelung eines § 8d KStG in Kraft gesetzt hat, um die steuerliche Verlustverrechnung bei Körperschaften im Falle eines Anteilswechsels zu verbessern. Dies ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Durch die Neuregelung sollen vor allem Startups – auf Antrag – von den negativen Folgen eines Anteilseignerwechsels ausgenommen werden. Voraussetzung ist unter anderem, dass der Geschäftsbetrieb weiter erhalten bleibt und eine anderweitige Nutzung der Verluste ausgeschlossen

sen ist. Ungeachtet der grundsätzlich positiven Einschätzung bleibt abzuwarten, wie das Regelwerk des § 8d KStG (und dessen Verhältnis zu § 8c KStG) in der Praxis von der Finanzverwaltung interpretiert werden wird, beispielsweise die konkrete Auslegung des Kriteriums „Fortführung des Geschäftsbetriebs“. Ebenso wird abzuwarten sein, wie der Gesetzgeber im Einzelnen die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts umsetzt, wonach die Regelung zum anteiligen Verlustuntergang (§ 8c Abs. 1 Satz 1 KStG – ehemals § 8c Satz 1 KStG) als verfassungswidrig einzustufen ist (Beschluss vom 29. März 2017, Az.: 2 BvL 6/11) – zumindest bis zum Inkrafttreten von § 8d KStG. Der Gesetzgeber hat bis Ende 2018 Zeit, die Regelung in Ordnung zu bringen. Wichtige Erkenntnis dieser Entscheidung ist, dass der Gesetzgeber in der Typisierung der Missbrauchsbekämpfung nicht völlig frei ist. Zur Stärkung des Investitions- und Innovationsstandortes Deutschland sollte der steuerliche Verlustuntergang bei Anteilseignerswechseln im Ergebnis auf Missbrauchsfälle beschränkt werden.



Forderung 2: Erfolgreiches Crowdfunding als Nachweis für die Marktfähigkeit der Produkte nutzen und durch Beratung und Anschlussfinanzierungen fördern

Eine Schwarmfinanzierung über das Internet (Crowdfunding) kann gerade für innovative Gründungen ein sehr wertvolles Finanzierungsinstrument sein. Sie kombiniert Marketingmaßnahme, Markterprobung für das Produkt/die Idee und Finanzierungsfunktion.

Wirkungsvoll ist insbesondere die Variante des reward-based Crowdfunding, bei der Kapital in Projekte oder Unternehmen investiert wird und die Investoren im Gegenzug beispielsweise eine materielle Gegenleistung erhalten. Meist ist es das durch die Kampagne unterstützte Produkt, das als Dankeschön (reward) vergeben wird. Es gibt keine weitere finanzielle Vergütung für das Investment. Insgesamt sollte Crowdfunding gefördert werden durch Beratung, Anschlussfinanzierung und öffentliche Zuschussförderung^{3,4}:

- **Beratung:** Die Bayerische Landesregierung sollte auf Landesebene konkrete Beratungsangebote für Crowdfunding-Kampagnen öffentlich fördern, um die Nutzung dieses zusätzlichen Finanzierungs- und Produkteinführungsweges aktiv zu unterstützen (z. B. innerhalb eines Coaching-Programms, des Innovationsgutscheins Bayern, des Digitalbonus Bayern u. ä.).
- **Anschlussfinanzierung:** Die o. g. Marktrückmeldungen zu Akzeptanz und Vermarktung mit dem reward-based Crowdfunding könnten kombiniert werden mit einer fest zugesagten Anschlussfinanzierung, z. B. als Vervielfachung des eingesammelten Crowdfunding-Kapitals über direkt vom öffentlichen Förderinstitut zugesagte Förderdarlehen (alternativ: Haftungsfreistellungen). Als Bedingung müsste gelten, dass eine vorab vereinbarte Fundingschwelle erreicht wird⁵.
- **Öffentliche Zuschussförderung:** Eine Förderung analog Zuschuss INVEST für Business Angels, bei der z. B. 20 % der Investitionssumme durch öffentliche Zuschüsse aufgestockt werden, falls die Crowdfunding-Mittel längerfristig zur Verfügung gestellt werden, würde einen zusätzlichen Anreiz für Privatbeteiligungen geben.

Kernthese



Erfolgreiches Crowdfunding beweist Anhängerschaft im Markt. Diese Erfolge gilt es zu unterstützen.

Kernthese



Startup-Investoren gehen ein erhebliches finanzielles Risiko ein. Ein steuerlicher Sofortabzug wäre ein hoher Anreiz. Spätere Gewinne werden dann besteuert.

Forderung 3: Investments sofort steuerlich geltend machen

Aus der Wirtschaft kommt der starke Wunsch, die Aufwendungen für Investments in junge, innovative Unternehmen steuerlich sofort geltend machen zu können. Dies sollte sowohl für die Gründung als auch für den Erwerb von Anteilen an entsprechend begünstigten Unternehmen gelten. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass Startup-Investoren ein erhebliches finanzielles Risiko eingehen und dabei finanzielle Vorleistungen erbringen, die bei einem Misserfolg zumeist erst später steuerlich geltend gemacht werden können.

Daher sollte ein steuerlicher Sofortabzug von Aufwendungen für Investments in begünstigte Startups ermöglicht werden. Soweit sich das Investment dann profitabel entwickelt, würde durch eine entsprechende Besteuerung des Veräußerungsgewinnes der Steuervorteil aus dem früher geltend gemachten Sofortabzug wieder ausgeglichen. Die Entscheidung zu weiteren Einzelheiten der Regelung wird im Gesetzgebungsverfahren vorzunehmen sein. Dies betrifft auch die Frage, welche Voraussetzungen – auch mit Blick auf das EU-Beihilferecht – für begünstigte Startups gelten sollen.

Forderung 4: Investmentgrenzen für semi-professionelle Anleger gemäß der EU-Vorgabe senken

Kernthese



Privatanleger sollten in Deutschland nicht stärker reguliert werden als es die EU vorschreibt.

Um mehr Wagniskapital für Startups bereitzustellen, werden mehr private Investoren – vermögende Privatpersonen – benötigt, die bereit sind, im Sinne einer diversifizierten Anlagestrategie auch in VC-Fonds zu investieren.

VC-Fonds dürfen – wenn sie vereinfachten Kontrollregeln durch die BaFin unterliegen – nur professionelle und semi-professionelle Anleger aufnehmen (§ 1 Nr. 33, a, aa KAGB). So genannte semi-professionelle Anleger sind private Anleger, die in Deutschland einen Mindestbetrag von 200.000 Euro investieren müssen. In der EU gilt für semi-professionelle Anleger jedoch eine untere Investmentgrenze von 100.000 Euro (EuVECA-Verordnung)^{6, 7}. Deutschland verschärft hiermit als einziges EU-Land unnötig die Investmentvorgaben⁸.

Selbst bei einer Untergrenze von 100.000 Euro Mindest-Investitionssumme in VC-Fonds ist die Zahl der potenziellen Investoren gering. Anleger verfolgen richtigerweise eine diversifizierte Anlagestrategie, so dass nur ein sehr kleiner Anteil ihres Portfolios in risikoreiche VC-Fonds investiert wird. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass ein Anleger ein Vielfaches der Mindest-Investitionssumme haben muss, um sich als semi-professioneller Anleger im Wagniskapitalsektor engagieren zu können.

Deshalb sollte Deutschland die Untergrenze für semi-professionelle Investments auf die von der EU vorgesehene Grenze von 100.000 Euro senken.

Forderung 5: Semi-professionelle Investoren beim Zuschuss INVEST den Business Angels bzw. deren Beteiligungsgesellschaften gleichstellen

Semi-professionelle Investoren sind – anders als Business Angels – vom Zuschuss INVEST ausgenommen. Mit der Änderung der Zuschuss INVEST Richtlinie zum 1. Januar 2017 wurde Business Angel GmbHs und jetzt auch UGs die Möglichkeit eröffnet, bis zu sechs Gesellschafter aufzunehmen, und die Bedingung eines Mehrheitsgesellschafters wurde abgeschafft. Damit werden die Beteiligungsgesellschaften von Business Angels weiter professionalisiert und der Unterschied zu semi-professionellen Investoren verschwimmt.

Nun sollte mit dem Zuschuss INVEST speziell die direkte Investition in Startups gefördert werden. Investments in VC-Fonds sind hingegen indirekte Beteiligungen, wobei das unternehmerische Risiko aber ähnlich eingeschätzt wird. Um mehr Investoren für VC-Fonds zu gewinnen wäre es hilfreich, Personen, die zwar über Kapital verfügen, denen aber das notwendige Know-how oder die Zeit für Direktinvestments fehlt, den direkt investierenden Business Angels zumindest beim ersten Investment gleichzustellen.

Deshalb sollten semi-professionelle Investoren (natürliche Personen) im Zuge der Gleichbehandlung ebenfalls vom Zuschuss INVEST profitieren.

Kernthese



Der Zuschuss INVEST aktiviert mehr Business Angels als VC-Geber für die Startup-Phase. Doch auch für das Anwerben von Privatinvestoren in VC-Fonds braucht es mehr Anreize.



Kernthese



Versicherungen und Versorgungswerke sind wichtige Investorengruppen. Ihnen fehlen großvolumige Anlageoptionen. Diese gilt es einzurichten.

Forderung 6: Großvolumige Anlagemöglichkeiten für institutionelle Anleger schaffen

Professionelle, institutionelle Anleger wie Versicherungen und Versorgungswerke sind eine wichtige Investorengruppe – v. a. in der aktuellen Niedrigzinsphase^{9,10}.

Diese großen Gesellschaften suchen Beteiligungsmöglichkeiten für große Beträge (oft > 100 Millionen Euro). Bei der derzeitigen Fondssituation in Deutschland ist dies kaum möglich, da die Fonds zu klein sind (s. o., i. d. R. deutlich unter 100 Millionen Euro)^{11, 12} bzw. die Beteiligungsbeträge folglich zu niedrig für die Anleger. Investitionen in Dachfonds sind durch die doppelte Managementgebühr (Dachfonds & VC-Fonds) derzeit unattraktiv¹³.

Deshalb sollten neue Fondsmodelle für großvolumige Investments professioneller Anleger geschaffen werden.

Forderung 7: Keine Umsatzsteuer auf Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds erheben

Kernthese



Die Besteuerung von Fondsverwaltungen führt zu Einsparungen beim Team und weniger Investments. VC-Fonds wandern aus Deutschland ab. Deshalb: Umsatzsteuerpflicht auf die Fondsverwaltung abschaffen.

Anders als in vielen EU-Ländern^{14, 15, 16} erhebt Deutschland eine Umsatzsteuer von 19 % auf die Verwaltungsgebühren von VC-Fonds. Dabei sind die Fonds in der Regel nicht vorsteuerabzugsberechtigt, d. h. es entstehen faktisch 19 % Mehrkosten für die Fondsverwaltung. Um im internationalen Vergleich bestehen zu können, übernehmen i. d. R. die Fonds diese Kosten und rechnen sie nicht auf die beteiligten Investoren ab. Dies löst einen Kreislauf nach unten aus, denn das Ergebnis sind kleinere Fondsteams, die wiederum kleinere Fonds verwalten können und eine geringere Zahl von Investments in Startups tätigen. Folge ist, dass Fonds aus Deutschland abwandern oder nicht mehr in der Lage sind, große, leistungsstarke Fondsvolumina zu generieren. Ab 1. Januar 2018 wird in Deutschland die Verwaltung von Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren und von mit diesen vergleichbaren alternativen Investmentfonds (AIFs) gem. § 4 Nr. 8 Buchstabe h UStG von der Umsatzsteuer befreit. Hierbei sollte darauf geachtet werden, dass die neuen Regelungen auch für geschlossene Spezial-AIF-Fonds¹⁷ gelten, d. h. die VC-Fonds einschließen.

Grundsätzlich sollte von einer Besteuerung der Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds abgesehen werden.

Forderung 8:

Die Regeln des EAF für Business Angels attraktiver gestalten

Die Europäische Union hat 2012 den European Angel Fund (EAF) aufgelegt. Der Fonds schließt mit akkreditierten Business Angels ein Co-Investment Framework Agreement (CFA) ab und lässt dann dem Angel Investor bei der Auswahl der Deals freie Hand. Bei der Auswahl der Angels geht der EAF deshalb sehr restriktiv vor, weil die Zusammenarbeit auf dem Vertrauen in den Investor basiert. Private Investoren müssen einen aufwändigen Bewerbungsprozess durchlaufen und hohe Ansprüche erfüllen (u. a. erfolgreiche Exits nachweisen), um sich akkreditieren zu lassen. Danach verdoppelt der EAF während der Investitionsphase von 5 Jahren Investments bis zu einer Höhe von 5 Millionen Euro über einen Zeitraum von 10 Jahren. Der EAF ist neben Deutschland auch aktiv in Dänemark, Irland, den Niederlanden, Österreich und Spanien und soll weiter ausgerollt werden.

Die Auslagen der Investoren für die Betreuung der Startups sowie für das (ebenfalls aufwändige) Reporting werden nicht direkt erstattet. Aus dem Gewinn bei einem Exit erhält der Investor jedoch 60 % zur Kompensation seiner Aufwendungen, 40 % erhält der EAF.

In Deutschland sind gerade einmal 18 Business Angels akkreditiert – ein Indiz für Hürden. Potenzielle Investoren (auch aus den Reihen der Kammermitglieder) haben den Akkreditierungsprozess aufgrund der hohen Hürden und unattraktiven Beteiligungsbedingungen abgebrochen.

Deshalb fordern wir,

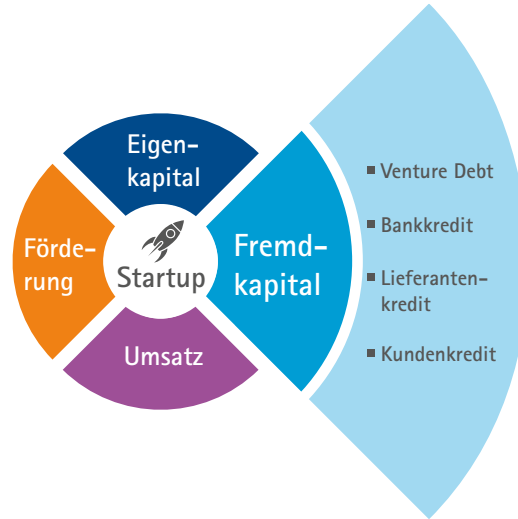
- das Aufnahmeverfahren bei der Akkreditierung zu vereinfachen und die
- Ansprüche an die Investoren auf ein realistisches Maß zu beschränken.

Kernthese



Die wichtige Unterstützung des Risikokapitals durch den EAF erreicht bisher nur wenige Investoren. Deshalb: Akkreditierung vereinfachen und realistischere Ansprüche stellen.

Finanzierung über Fremdkapital



Forderung 9: Keine BaFin-Erlaubnis für Kleinkredite

Kernthese



Die Erlaubnispflicht der BaFin sollte nur für kaufmännisch eingerichtete Geschäftsbetriebe gelten und die Grenzen für Einlagengeschäfte analog zur Vermögensanlage setzen.

Das Kreditwesengesetz unterwirft Personen, die gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Einlagen¹⁸ annehmen (aus Sicht des Startups) oder Kredite¹⁹ gewähren (aus Sicht der Privatperson, des Kunden oder Lieferanten), bei Inlandsbezug einer **Erlaubnispflicht**.

Daraus ergeben sich Probleme für beide Seiten: sowohl für das Startup als Einlagennnehmer bzw. Kreditnehmer als auch für Investoren als Einlagengeber bzw. Kreditgeber. Die Prüfung erfolgt nach folgenden Kriterien:

1. **Gewerbsmäßigkeit** liegt regelmäßig dann vor, wenn der Betrieb auf unbestimmte Dauer angelegt ist und der Betreiber ihn mit der Absicht der Gewinnerzielung verfolgt. Sie kann bei Einlagengeschäften z. B. schon dann bejaht werden, wenn durch die Aufnahme zinsgünstiger oder zinsloser Darlehen bei Nichtinstituten höhere Zinsen einer Geldaufnahme bei Kreditinstituten erspart werden sollen.
2. Für den in **kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb** hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) Richtlinien entwickelt:
 - So benötigen **Einlagengeschäfte** einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb, wenn mehr als 25 Einlagen oder ein Gesamtanlagenvolumen von 12.500 Euro bei mehr als 5 Einlagen angenommen werden.
 - Bei **Kreditgeschäften** ist dies dann der Fall, wenn mehr als 500.000 Euro Gesamtkreditvolumen bei mehr als 20 Einzeldarlehen oder mehr als 100 Einzeldarlehen gewährt werden. Ob der Umfang der Geschäfte eine Regelgrenze überschreitet, kann oft dahin gestellt bleiben, wenn sich der Betreiber an eine potentiell unbegrenzte Anzahl von Vertragspartnern richtet.

- Anmerkung: Vorschüsse des Kunden auf Lieferungen oder Leistungen des Startups stellen regelmäßig keine Einlage (Ausnahme: z. B. jederzeitige Rückforderbarkeit) und kein Kreditgeschäft dar. Gleiches gilt für die Stundung von Forderungen durch den Lieferanten („Lieferantenkredite“), jedoch ist immer eine Einzelfallbetrachtung notwendig. Nachrangdarlehen²⁰ fallen nach Ansicht der BaFin nicht unter das Kreditgeschäft und unterliegen damit keiner KWG-Erlaubnispflicht. Anders verhält es sich dagegen bei partiarischen Darlehen²¹.

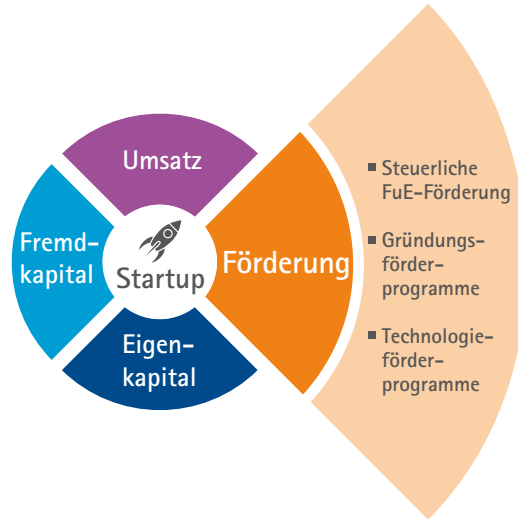
Mangels Angebot an Wagniskapital wird in der Praxis ein sehr hoher Teil der Startup-Finanzierungen über private Geldgeber gelöst (Familie, Freunde, Kunden, Lieferanten, Business Angels etc.). Dieser Tatsache sollte Rechnung getragen werden, indem

- die Gewerbsmäßigkeit für Startups und mittelständische Firmen durch gesetzliche Regelung so definiert wird, dass es einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, um die Erlaubnispflicht der BaFin auszulösen,
- bei einem in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb die Grenze für Einlagengeschäfte analog zu den Vermögensanlagen auf ein Gesamtanlagevolumen von 2,5 Millionen Euro bei mehr als 15 Einlagen erhöht wird.

Diese Forderung gilt im Übrigen auch für mittelständische Unternehmen, die vor ähnlichen Fragestellungen stehen. Daher sollte diese Anpassung generell für alle Unternehmen vorgenommen werden.



Finanzierung über öffentliche Förderung



Forderung 10: Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung einführen

Kernthese



KMU investieren immer weniger in Innovationen. Deshalb: Forschung und Entwicklungsaktivität mit einer Steuergutschrift fördern. Von der zusätzlichen Liquidität profitieren auch die Startups.

Im internationalen Vergleich besteht für forschende Unternehmen in Deutschland ein Standortnachteil: Während viele OECD- und EU-Staaten (z. B. USA, Kanada, Frankreich, Großbritannien, Österreich) die FuE-Aktivitäten von Unternehmen neben der Projektförderung durch steuerliche Vergünstigungen auf die FuE-Ausgaben fördern, beschränkt sich Deutschland derzeit auf zinsvergünstigte Kredite und Zuschüsse über die Projektförderung. Hierzu haben jedoch insbesondere Startups und KMUs oft nur einen erschwerten Zugang (s. Forderung 12). Um den Standortnachteil auszugleichen und die FuE-Anstrengungen der deutschen Unternehmen zu unterstützen, ist die steuerliche FuE-Förderung ein ebenso sinnvolles wie wirksames Instrument, weil Investitionen planbar sind und sich FuE-Aktivitäten nach den unternehmerisch ausgerechneten Marktchancen richten und nicht nach politischen Vorgaben.

Die steuerliche FuE-Förderung soll branchen- und technologieübergreifend erfolgen und dabei unabhängig von der Unternehmensstruktur sowie der Gewinn- bzw. Verlustsituation sein. Die Regeln der Förderung sind möglichst einfach und eindeutig zu gestalten, vorzugsweise in Form einer Steuergutschrift (Tax Credit). Der Tax Credit führt zu unmittelbarer zusätzlicher Liquidität für FuE-tätige Unternehmen und hilft damit gerade auch Startups, die noch keine Gewinne erzielen. Der Verwaltungsaufwand muss überschaubar sein und vorhandene Strukturen nutzen.

Forderung 11: „ZIM“ für Startups einführen

Kernthese



ZIM fördert erfolgreich Innovationen im Mittelstand - ist aber für Startups nicht nutzbar. Deshalb: gezielt Technologieentwicklung bei Startups fördern - schnell, technologieoffen und bis zur Markteinführung.

Technologieförderprogramme, v. a. auch ZIM (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand), sind für Startups aufgrund ihrer wirtschaftlichen Instabilität sowie durch die Förderregeln nicht nutzbar. Startups haben i. d. R. zu wenig Eigenkapital und zu wenig Cash Flow, um ein Projekt über drei Jahre zu finanzieren. Die Richtlinien des – für den etablierten Mittelstand herausragenden – Innovationsförderprogramms ZIM fordern eine Grenze von max. 50 % Mitwirkung der Geschäftsführung und von max. 25 % der gesamten Personalkapazität in einem Projekt. Diese Regeln lassen sich von Startups

nicht einhalten: Startup-Teams arbeiten zumeist an einem Produkt, der/die Geschäftsführer sind oftmals an der Produktentwicklung zu weit mehr als 50 % beteiligt.

Die BMBF- und Landesprogramme EXIST und FLÜGGE können den Nachteil von ZIM bei Startups nicht ersetzen, da sie an Kooperationen mit Hochschulen (Studenten, Alumni) gebunden sind. Viele, gerade erfolgreiche technologieorientierte Startups entstehen jedoch aus der langjährigen Erfahrung in Unternehmen und durch Angestellte, die sich mit entsprechender Berufserfahrung und Branchenkontakten selbständig machen.

Deshalb halten wir die Einführung eines „ZIM-Programms für Startups“ auf Bundesebene für dringend geboten. Ein solches „ZIS“ (Zentrales Innovationsprogramm Startups) sollte folgende Merkmale aufweisen:

1. Förderung von technologie- und branchenoffenen Einzelprojekten
2. Förderung auch von innovativen Geschäftsmodellen
3. Förderung der Markteinführung
4. Keine bürokratischen Hürden bei Eigentümerwechsel (v. a. Einstieg eines Investors)
5. Realistische Bonitätskriterien ansetzen
6. Vorschusszahlungen nach Beauftragung einer Leistung statt nachträglicher Zuschuss, mindestens aber die Möglichkeit eines sehr kurzfristigen Mittelabrufs nach Rechnungseingang – unabhängig von Fristen
7. Keine Begrenzung der eingesetzten Personalkapazität
8. Die Möglichkeit eines vorzeitigen Maßnahmenbeginns

Für ein solches „ZIS“-Programm sollten 100 Millionen Euro pro Jahr zur Verfügung stehen (100.000 Euro pro Startup pro Jahr, zwei Jahre Projektlaufzeit, Förderung von 500 Startups pro Jahr). Als Blaupause könnte das bayerische Förderprogramm für technologieorientierte Unternehmensgründungen (BayTOU) gelten, das mit einem Budget ausgestattet werden sollte, das der technologischen Leistungsfähigkeit des Landes entspricht. Wünschenswert wäre ein solches Programm auch auf europäischer Ebene.

Forderung 12:

Startups besseren Zugang zur Technologieförderung ermöglichen

Technologieförderprogramme sollen vor allem Forschungs- und Entwicklungsvorhaben unterstützen. Hierbei sind die EU-Regularien der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) einzuhalten. Fördermittel werden berechtigt nicht an „Unternehmen in Schwierigkeiten“ ausgereicht. In der AGVO sind unter § 18 a) Startups nur bis zu drei Jahren ausgenommen. Gerade im Technologiebereich sind Startups oft auch nach drei Jahren noch nicht wirtschaftlich gesichert. Zudem definiert die AGVO den Begriff „Unternehmen in Schwierigkeiten“ für KMUs in engen Grenzen über einen einzigen Parameter (verbleibendes Stammkapital), der überdies oft nicht geeignet ist, die finanzielle Situation eines Unternehmens umfassend zu beschreiben. Diese enge Definition lässt keine Ausgleichsparameter mehr zu (z. B. Bürgschaften, gesamtschuldnerische Haftung), so dass gerade junge Unternehmen, die älter als drei Jahre sind, nicht mehr gefördert werden können. Dadurch treten verstärkt Fälle auf, in denen Verbundprojekte scheitern, weil das innovationstreibende KMUs nicht gefördert werden darf.

Gerade im technologischen Bereich wäre es hilfreich, wenn die Grenze für Startups von drei auf fünf Jahre erweitert und die Möglichkeit zur Heranziehung ausgleichender Kriterien wieder zugelassen würde.

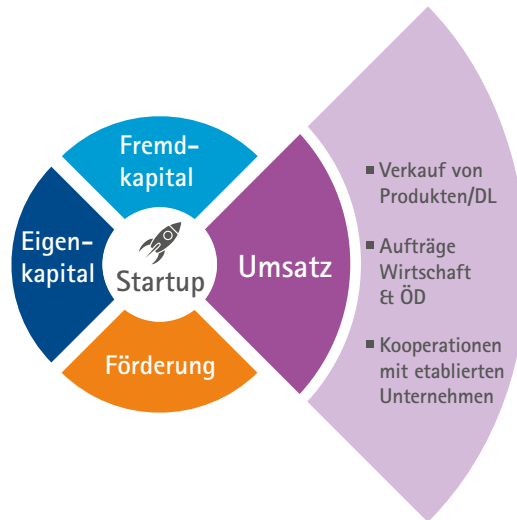


Kernthese



Startups können Förderprogramme für Technologie selten nutzen. Deshalb: starre Definitionen an Startup-Realität anpassen.

Finanzierung über Umsatz



Forderung 13:

Vergabebarrrieren von öffentlichen Auftraggebern gegenüber Startups abbauen

Kernthese



Öffentliche Aufträge: eine tolle Chance – nur nicht für Startups. „Startup-Innovationen – Made in Germany“ sollten mehr Chancen bekommen.

In den USA beschäftigen öffentliche Auftraggeber wie z. B. die NASA oder das Department of Defence (DOD) eigene Mitarbeiter, die gezielt nach innovativen Technologien bei Startups suchen, um diese zu testen.

Startups haben in Deutschland – im Gegensatz zu den USA – kaum eine Chance, öffentliche Aufträge im Vergabeverfahren zu erhalten. Die Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL) ist grundsätzlich für alle Unternehmen offen. Unverhältnismäßige Anforderungen dürfen dabei an die Bieter nicht gestellt werden. Das seit dem 18. April 2016 geltende neue Vergaberecht ist ein Schritt in die richtige Richtung, denn zum Schutz mittelständischer Bieter wurde vorgegeben, dass ein vom Auftraggeber geforderter Mindestjahresumsatz des Bieters das Zweifache des Auftragswertes nicht überschreiten darf. Berechtigt dürfen öffentliche Aufträge nur an Unternehmen vergeben werden, die über die erforderliche wirtschaftliche, technische und berufliche Leistungsfähigkeit verfügen. Die Wahl der konkreten Eignungskriterien (wie z. B. ausreichende Referenzen, personelle Ausstattung) hängt von den Anforderungen des jeweiligen Auftragsgegenstandes ab.

Startups haben aber oft noch keine ausreichenden Referenzen, sie haben Schwierigkeiten, ihre Lieferfähigkeit nachzuweisen, sie bestehen manchmal noch keine drei Jahre und sind personell schwächer besetzt als etablierte Unternehmen. Gerade neue Technologien können jedoch im staatlichen Bereich Innovationen und die Marke „Made in Germany“ fördern.

Deshalb setzen wir uns dafür ein, dass Startups besser über die Möglichkeiten informiert und ermutigt werden, sich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen. Für Ausschreibungen im Rahmen von Spitzen- und Hochtechnologie-Vorhaben sollte mit Hilfe von Technologie-Scouts der Bieterkreis gezielt auf Startups erweitert werden. Zudem sollte seitens der öffentlichen Hand transparent kommuniziert werden, wie viele Startups Aufträge aus öffentlichen Ausschreibungen erhalten haben.

Forderung 14: Anreize für etablierte Unternehmen schaffen, um mehr Kooperationen mit Startups zu initiieren

Die beste Möglichkeit für Startups sich zu finanzieren ist über den eigenen Umsatz. Gerade dies gehört jedoch zu den schwierigsten Aufgaben, denn Startups sind neue Marktteilnehmer und ihre Produkte sind unerprobt. Während große Unternehmen mittlerweile gezielt Startups auf ihren „Innovationsradar“ nehmen und große Programme auflegen (Venture Fonds, Akzeleratoren und Inkubatoren), sind kleine und mittelständische Unternehmen sehr zurückhaltend.

Auch haben produktionsgetriebene Startups oft keine Mittel, um einen funktionsfähigen Prototypen in die Serienproduktion zu überführen. Unternehmen, die die Produktion als „Lohnfertiger“ oder die Entwicklung des Prototypen zum serienreifen Produkt für ein Startup übernehmen könnten, scheuen vor dem Risiko des Zahlungsausfalls zurück.

Denkbare Strukturen wie beispielsweise ein Forderungsverzicht mit Besserungsschein helfen hier oftmals nicht weiter, weil sie im handelsrechtlichen Jahresabschluss des Startups offen zu legen sind und daraus negative Konsequenzen für die Bonitätseinstufung (Schufa, Rating u. Ä.) resultieren können.

Deshalb werben wir für Hilfestellungen, die die Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen, insbesondere KMU erleichtern: „Kooperation statt Konkurrenz“. Diesen Prozess würde unterstützen:

- Kampagnen, die erfolgreiche Beispiele für Kooperationen mit Startups in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit etablierter Unternehmen rücken (beispielsweise bei der Auslobung von Preisen).
- Bereits bestehende Netzwerke und Initiativen, die staatliche Förderung erhalten – beispielsweise Cluster, Gründerzentren, der HTGF etc. – sollten explizit aufgefordert werden, gezielte Matchingangebote (z. B. Messen, Technologie-Scouts o. a.) für etablierte Unternehmen entwickeln und in ihre Personalkapazitätsplanung integrieren.
- Wenn bei technologisch orientierten Förderprogrammen die Förderquote bei Kooperationen etablierter Unternehmen mit Startups erhöht würde. Das Prinzip differenzierter Förderquoten wird beispielsweise beim bayerischen Innovationsgutschein bei Kooperationen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft angewendet: Solche Kooperationen erhalten zusätzlich zur Grundförderung einen Zuschlag von 10 % und werden somit besonders belohnt.

Kernthese



Immer noch die beste Finanzquelle ist der eigene Umsatz. Deshalb: Kampagnen, Netzwerke und Förderprogramme entsprechend ausrichten.



Literatur

- ¹ Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI), Gutachten 2015 – Gutachten zu Forschung, Innovation und Technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands, 25.02.2015, S. 103.
- ² Bevölkerungsgröße jeweils 319 Mio. (USA) gegenüber 81 Mio. (Deutschland). Daraus ergibt sich in den USA ein VC-Investment pro Kopf von 166 Euro/Einwohner, in Deutschland hingegen ein VC-Investment von 38 Euro/Einwohner. Pro Kopf weist Deutschland damit einen nahezu 4,5-fach niedrigeren Wert (4,37) auf.
- ³ Bundesverband Crowdfunding e.V., Stellungnahme des Bundesverband Crowdfunding e.V. zum Kleinanlegerschutzgesetz v. 8.09.2016.
- ⁴ Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), 2016, Industrie-Startups stärken. Die nächste Unternehmensgeneration erfolgreich machen, S. 87.
- ⁵ Dänemark beispielsweise nutzt erfolgreich einen Market Development Fund, mit dem existierende Förderprogramme mit Crowdfunding-Kampagnen verknüpft werden.
- ⁶ Otto, Till Christopher, Kommissionsentwurf zur Reform der EuVECA- und EuSEF-Verordnung, 05.08.2016, vgl.: <http://www.jurablogs.com/2016/08/05/kommissionsentwurf-zur-reform-der-euveca-und-eusef-verordnung> (letzter Abruf am 24. Februar 2017).
- ⁷ Otto, Till Christopher, Stellungnahme der EZB zur Reform der EuVECA- und EuSEF-Verordnungen, 28.09.2016, vgl.: <http://plattform-compliance.de/blog/stellungnahme-der-ezb-zur-reform-der-euveca-und-eusef-verordnungen/> (letzter Abruf am 24. Februar 2017).
- ⁸ Schwarz van Berk, Philip, Zwischen AIFM, KAGB und EuVECA, Erleichterungen für Venture-Fonds im Regulierungsdschungel, VentureCapital Magazin 3/2013, S. 20.
- ⁹ Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), 2016, Industrie-Startups stärken. Die nächste Unternehmensgeneration erfolgreich machen, S. 37ff und 87.
- ¹⁰ Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI), Gutachten 2015 – Gutachten zu Forschung, Innovation und Technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands, 25.02.2015, S. 14.
- ¹¹ Ernst & Young EY, 2015, Liquidity meets perspective. Venture Capital and Start-ups in Germany 2015. VC Trends initiative by EY, S. 17.
- ¹² Jacobi, Olaf, Die deutsche Venture-Capital-Szene – VCs in Deutschland, Gründerszene.de, Das Who-is-who der Investoren, 17.02.2011, vgl.: <http://www.gruenderszene.de/finanzen/venture-capital-szene-deutschland> (letzter Abruf am 24. Februar 2017).
- ¹³ Geldanlage-Anbieter.de, Dachfonds – Gleichzeitiges Investment in mehrere Aktienfonds, vgl.: <http://www.geldanlage-anbieter.de/dachfonds.html> (letzter Abruf am 24. Februar 2017).
- ¹⁴ Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), 2016: Industrie-Startups stärken. Die nächste Unternehmensgeneration erfolgreich machen, S. 36.
- ¹⁵ European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA), EVCA Tax Bench-mark Study 2012, erschienen Juni 2013, S. 23f.
- ¹⁶ Deloitte, Steuerliche Rahmenbedingungen für Private Equity in Deutschland – wettbewerbskonform?, 20.02.2009, S. 54f.
- ¹⁷ Westerheide, Fabian, Wie du eine Venture Capital Firma gründest – Teil 1 – die rechtliche Struktur, bootstrapping.me, 20.10.2015, vgl.: <http://bootstrapping.me/gruendung-venture-capital-firma-rechtliche-struktur/> (letzter Abruf am 24. Februar 2017).
- ¹⁸ Vgl. hierzu die Definition des Einlagengeschäfts in § 1 Absatz 1 Satz 2 Nummer 1 des Kreditwesengesetzes: Annahme fremder Gelder als Einlagen oder anderer unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums, sofern der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird, ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden.
- ¹⁹ Vgl. hier die Definition des Kreditgeschäfts in § 1 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 des Kreditwesengesetzes: Gewährung von Gelddarlehen und Akzeptkredit.
- ²⁰ Nachrangdarlehen sind Vermögensanlagen im Sinne von § 1 Absatz 2 Nummer 4 des Vermögensanlagengesetzes. Sie sind solche, die im Fall einer Insolvenz oder Liquidation des Schuldners im Rang gegen über anderen Forderungen, insbesondere (erstrangigen) Darlehen zurückstehen. In der Realität führen solche Darlehen bei einer Insolvenz oftmals zum Totalverlust der Anlage, daher bieten sie regelmäßig höhere Zinsen (vgl. Landmann-Rohmer, GewO, Band 1, § 34f Rn. 86, Stand März 2016).
- ²¹ Partiarische Darlehen sind Vermögensanlagen im Sinne von § 1 Absatz 2 Nummer 3 des Vermögensanlagengesetzes. Sie sind Rechtsverhältnisse, die eine Gewinnbeteiligung beinhalten, aber nicht auf einer gesellschaftsrechtlichen Verbindung der Vertragsparteien gründen, und bei denen eine Verlustbeteiligung rechtlich ausgeschlossen ist. Abzugrenzen ist das partiarische Darlehen von der stillen Gesellschaft (vgl. Landmann-Rohmer, GewO, Band 1, § 34f Rn. 85, Stand März 2016).

Ansprechpartner

Dr. Ute Berger
Leiterin Referat Industrie und Innovation
☎ 089 5116-1341
@ ute.berger@muenchen.ihk.de

Martin Clemens
Leiter Referat Steuern und Finanzen
☎ 089 5116-1252
@ martin.clemens@muenchen.ihk.de

Claudia Schlebach
Abteilungsleiterin Unternehmensförderung, Gründung, Gewerberecht
☎ 089 5116-1331
@ claudia.schlebach@muenchen.ihk.de

Impressum

Verleger und Herausgeber:

IHK für München und Oberbayern
Peter Driessen und Dr. Eberhard Sasse
Balanstraße 55-59
81541 München
☎ 089 5116-0
@ ihkmail@muenchen.ihk.de
🌐 ihk-muenchen.de

Gestaltung:

Ideenmuehle.com, Eckental

Bildnachweis:

Titelseite: iStock © Xavier Arnau, Seite 7: Fotolia © pathdoc,
Seite 9: shutterstock © Rawpixel, Seite 13: Fotolia © ra2 studio,
Seite 15: thinkstock © Peshkova, Seite 17: shutterstock © ImageFlow

Stand: September 2017.

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.



München und
Oberbayern



[ihk-muenchen.de](https://www.ihk-muenchen.de)



[ihk-muenchen.de/newsletter](https://www.ihk-muenchen.de/newsletter)



[/ihk.muenchen.oberbayern](https://www.facebook.com/ihk.muenchen.oberbayern)



[xing.com/net/muenchenihk](https://www.xing.com/net/muenchenihk)



[@IHK_MUC](https://twitter.com/IHK_MUC)



[/user/ihkfuermuenchen](https://www.youtube.com/user/ihkfuermuenchen)