

Der „Investitionszuschuss Wagniskapital“

Neuer Schub für junge innovative Unternehmen und Business Angels

Damit aus innovativen Ideen starke Unternehmen erwachsen können, brauchen Start-ups neben qualifizierten Mitarbeitern ausreichend Zugang zum benötigten Kapital. Der Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen wird als häufiges Innovationshemmnis wahrgenommen. Mit dem neuen „Investitionszuschuss Wagniskapital“ sollen mehr Menschen mit unternehmerischer Orientierung dazu angeregt werden, sich als Business Angel zu betätigen und Wagniskapital in junge innovative Unternehmen zu investieren.



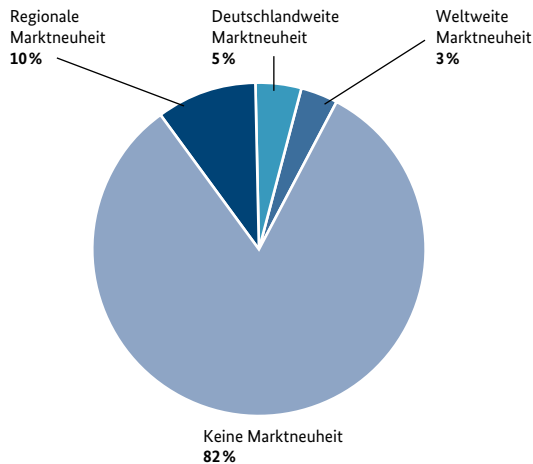
Innovative Gründungen und junge Unternehmen in Deutschland

In Deutschland gehen jedes Jahr zahlreiche Start-ups mit Erfolg versprechenden Produkten und Dienstleistungen an den Start. Sie treten in den Wettbewerb mit etablierten Unternehmen und zwingen sie dazu, selbst innovativ zu bleiben. Junge Unternehmen sind Motor des technischen und gesellschaftlichen Fortschritts und sichern die Grundlage von Wachstum und Beschäftigung.

Für das Jahr 2012 ermittelte das Institut für Mittelstandsforschung 346.400 Existenzgründungen. Die Gründungszahlen sind in den letzten Jahren jedoch aufgrund der guten Lage auf dem Arbeitsmarkt rückläufig, da viele potenzielle Gründerinnen und Gründer vor guten Alternativen im Angestelltenverhältnis stehen. Der Großteil dieser Gründungen startet mit bewährten Geschäfts-

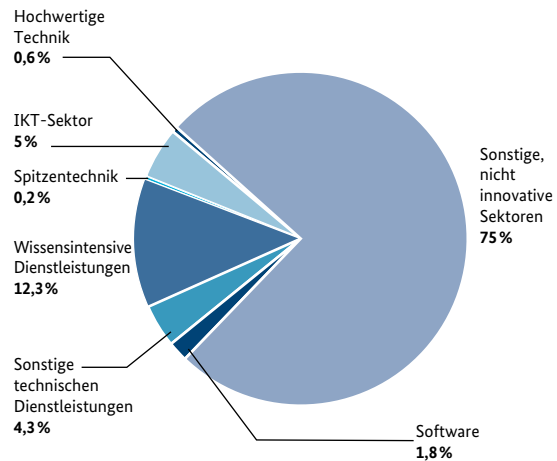
modellen oder Produkten: Laut KfW-Gründungsmonitor gaben 2012 nur 18 von 100 Gründerinnen und Gründern an, mit einer Produktneuheit auf den Markt zu kommen, also nach eigener Einschätzung innovativ zu sein (vgl. Abb. 1). Nach einer (nicht veröffentlichten) Auswertung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung sind 2011 nur sieben Prozent der wirtschaftsaktiven Gründungen dem hoch innovativen Hightech-Sektor zuzuordnen, weitere fünf Prozent entfallen auf den IKT-Sektor und zwölf Prozent auf wissensintensive Dienstleistungen – Sektoren, die ebenfalls als innovativ gelten (Abb. 2). In Deutschland als innovationsbasierte Volkswirtschaft mit einer hoch qualifizierten Bevölkerung ist die Neigung, sich mit einer innovativen Geschäftsidee selbständig zu machen, also eher schwach ausgeprägt. Dieser Eindruck wird auch durch die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) verstärkt. Der GEM fragt international ab, wie hoch der Anteil der Bevölkerung im erwerbsfähigen

Abbildung 1: Anteil der Gründungen mit Marktneuheiten 2012



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2013

Abbildung 2: Anteil der Gründungen in innovativen Branchen 2011



Quelle: Auswertung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung

Alter ist, der sich selbständig machen will. Der GEM unterscheidet danach, ob die Gründung zur Umsetzung einer Geschäftsidee dienen soll – dabei wird es sich weitestgehend um innovative Gründungen handeln – oder aus Mangel an Alternativen stattfindet. Im Jahr 2011 lag der Anteil der Gründungen zur Umsetzung einer Geschäftsidee im Verhältnis zur Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in Deutschland bei geringen 4,2 Prozent. In den Ländern, mit denen Deutschland im Innovationswettbewerb steht, ist dieser Wert zum Teil deutlich höher: In Frankreich liegt er bei 4,8 Prozent, in Großbritannien bei 5,8 Prozent und in den USA sogar bei 9,1 Prozent (vgl. Abb. 3). Die geringe Quote Deutschlands zeigt, dass es ein großes Potenzial dafür gibt, dass hierzulande mehr innovative Gründerinnen und Gründer den Weg in die Selbständigkeit wagen.

Doch nicht nur bei den innovativen Gründungen hat Deutschland im internationalen Vergleich noch Potenzial. Auch der Anteil schnell wachsender Unternehmen ist in Deutschland vergleichsweise niedrig. Bei diesen so genannten „Gazellen“ handelt es sich um Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl drei Jahre hintereinander um mindestens 20 Prozent gewachsen ist. Ein sol-

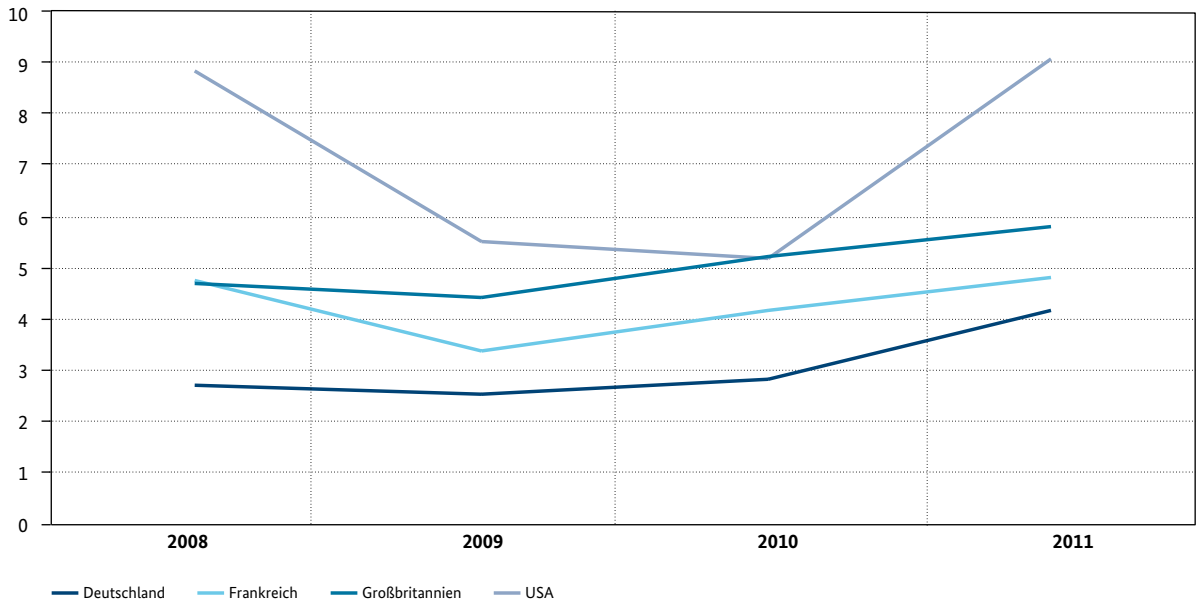
ches Wachstum ist in der Regel nur möglich, wenn das Unternehmen mit einem innovativen Produkt oder Verfahren in neue bzw. wachsende Märkte eintritt und Marktanteile gewinnen kann. Auch bei den „Gazellen“ sind die USA weit vorne, während Deutschland unter dem europäischen Durchschnitt liegt (vgl. Abb. 4).¹

Innovationshemmnis Frühphasenfinanzierung

Daher ist es das Ziel des BMWi, die Rahmenbedingungen für innovative Unternehmen weiter zu verbessern. Der Zugang zu ausreichendem Kapital ist neben qualifizierten Mitarbeitern eine der wichtigen Voraussetzungen für den Erfolg junger innovativer Unternehmen. Dies gilt vor allem für innovative Start-ups mit hohem Kapitalbedarf, damit diese den Markteintritt und das weitere Wachstum erfolgreich finanzieren können. Leider werden solche innovativen Unternehmen – trotz ihrer Bedeutung – aufgrund fehlender Finanzierungsmittel häufig erst gar nicht gegründet oder scheitern bereits in der Startphase. So werden viele gute Ideen trotz ihres hohen Potenzials unternehmerisch nicht umgesetzt. Die deutsche Wirtschaft ist dadurch – zum

¹ Rambøll Management Consulting (2012): Studie über schnell wachsende Jungunternehmen (Gazellen), S. 76.

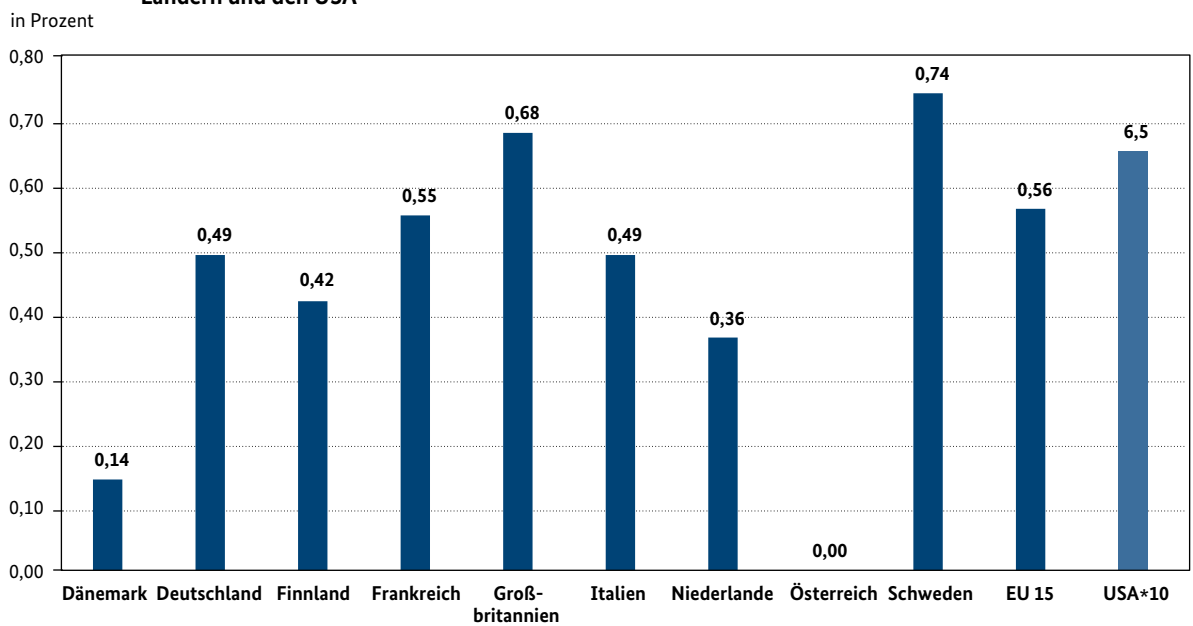
Abbildung 3: Gründungen zur Umsetzung einer Geschäftsidee im internationalen Vergleich



Anzahl der 18- bis 64-Jährigen, die werdende Gründer sind und sich selbständig machen wollen, um eine Geschäftsidee auszunutzen, in Prozent aller 18- bis 64-Jährigen des jeweiligen Landes

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor

Abbildung 4: Anteil der Gazellenunternehmen an den börsennotierten Unternehmen in ausgewählten europäischen Ländern und den USA



Quelle: Rambøll Management (2012): Studie über schnell wachsende Jungunternehmen (Gazellen)

Beispiel auf dem Feld der Informations- und Kommunikationstechnik, der Umwelttechnologien oder der Biotechnologie – nicht so innovativ und leistungsstark, wie sie es eigentlich sein könnte. Insgesamt gilt der Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen daher als eines der stärksten Innovationshemmnisse. Da es jungen Unternehmen häufig schwerfällt, Bankkredite zu erhalten, bleibt für diese Unternehmen oftmals Wagniskapital als einzige Finanzierungsmöglichkeit.

Business Angels und der Markt für informelles Wagniskapital in Deutschland

Wagniskapital wird von Privatinvestoren (so genannten Business Angels) und Venture Capital Fonds (VC Fonds) bereitgestellt. Business Angels sind vermögende Privatinvestoren, die neben ihrem Kapital auch ihr unternehmerisches Know-how in das Unternehmen einbringen. VC Fonds bündeln privates Kapital und stellen es einem Portfolio an Unternehmen in Märkten mit erwartetem hohem Wachstum bereit.

Business Angels agieren am informellen Wagniskapitalmarkt. Sie konzentrieren sich dabei vor allem auf die Phase kurz nach der Unternehmensgründung, während VC Fonds als Akteure des formellen Wagniskapitalmarktes in der Regel deutlich später einsteigen. Ein wesentlicher Unterschied liegt auch in der Höhe der Investitionsvolumina: Business Angels verfügen in der Regel nur über begrenzte Investitionsmöglichkeiten, da sie die Investitionen aus eigenem Vermögen finanzieren. Sie investieren gemäß einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)² insgesamt im Schnitt (Median) nur 30.000 Euro. Nur wenige Business Angels stellen Kapital von über 250.000 Euro zur Verfügung. VC Gesellschaften investieren dagegen höhere Beträge von durchschnittlich (Median) 500.000 Euro.

Im internationalen Vergleich sind in Deutschland wenige Business Angels aktiv. Wie die nachfolgende Tabelle zeigt, liegt die geschätzte Zahl der Business Angels in anderen Industrieländern deutlich höher als in Deutschland. Setzt man diese Zahlen in Relation zur Einwoh-

	Anzahl Business Angels (Schätzung)	Anzahl Business Angels pro 100.000 Einwohner
USA	259.000	> 80
Europa insgesamt	75.000	~ 10
Großbritannien	25.000	~ 40
Frankreich	8.000	>10
Deutschland	5.000	~ 6

Quellen: Centre for Strategy and Evaluation Services (2012): Evaluation of EU Member State Business Angels Association, Angel Markets and Policies, European Business Angels Association (2010): Statistics Compendium, eigene Berechnungen

Was ist Wagniskapital?

Mit Wagniskapital – auch Risikokapital oder Venture Capital genannt – erwerben Investoren Gesellschaftsanteile an meist jungen, nicht börsennotierten Unternehmen. Es handelt sich also um Beteiligungskapital. Die Investoren sind meist Business Angels oder private bzw. öffentliche Venture Capital Fonds. Junge Unternehmen verfügen oftmals über keine banküblichen Sicherheiten, insofern stellt die Beteiligung für Investoren ein „Wagnis“ dar. Sie erwarten daher regelmäßige Informationen zur Unternehmensentwicklung und haben Mitspracherechte. Gleichzeitig birgt die Beteiligung jedoch auch eine Chance, denn die Investoren partizipieren voll an einer guten Entwicklung des Unternehmens.

2 Fryges, Helmut et al. (2007): Hightech-Gründungen und Business Angels, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Projekt Nr. 04/07, S. 103.

nerzahl, wird das Bild noch deutlicher: Deutschland liegt mit rund sechs Business Angels auf 100.000 Einwohner weit hinter den USA und Großbritannien, aber auch unter dem europäischen Durchschnitt und hinter Frankreich.

„Investitionszuschuss Wagniskapital“: Neuer Schub für junge innovative Unternehmen und Business Angels

Der internationale Vergleich zeigt eindrucksvoll, dass es in Deutschland noch ein großes Potenzial an Privatinvestoren gibt, das es zu heben gilt. Insgesamt ist Deutschland, insbesondere im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern, erst relativ spät auf die Finanzierungsquelle Business Angel für junge innovative Unternehmen aufmerksam geworden. Erst Ende der 90er Jahre wurden die ersten Business-Angels-Netzwerke ins Leben gerufen, bald gefolgt von der Gründung des Business Angels Netzwerks Deutschland (BAND): BAND fungiert gleichermaßen als Dachverband der Netzwerke und wichtigster Akteur zur Verbreitung einer Business-Angels-Kultur in Deutschland.

Die öffentliche Förderung hat sich bis vor kurzem praktisch ausschließlich auf den formellen Wagniskapitalmarkt konzentriert. Hier agiert die öffentliche

Hand entweder über eigene öffentliche Fonds (z. B. High-Tech Gründerfonds), als Ko-Investor zu privaten Wagniskapitalgebern (z. B. ERP-Startfonds) oder als Investor in bestehende VC-Fonds (z. B. ERP/EIF-Dachfonds). Erst im letzten Jahr wurde der European Angel Fund (EAF) ins Leben gerufen, der sich jedoch selektiv an besonders erfahrene, finanzkräftige und professionelle Business Angels sowie Family Offices richtet und dessen Aufgabe es daher nicht ist, im informellen Wagniskapitalmarkt eine Breitenwirkung zu erzielen.

Der „Investitionszuschuss Wagniskapital“ setzt daher nun den Fokus auf den breiten informellen Wagniskapitalmarkt: Private Investoren sollen mobilisiert werden, in junge innovative Unternehmen zu investieren. Dem Business-Angels-Wesen in Deutschland soll ein neuer Schub verliehen werden. Dafür erhalten die Investoren 20 Prozent ihrer Beteiligung vom Staat zurückerstattet, wenn sie ihr Kapital einem jungen innovativen Unternehmen zur Verfügung stellen und die Unternehmensanteile für mindestens drei Jahre halten. Das Ziel der Fördermaßnahme ist es zum einen, mehr Menschen mit unternehmerischer Orientierung für risikobehaftete Investitionen in junge innovative Unternehmen zu gewinnen. Zum anderen sollen bereits aktive Business Angels dazu motiviert werden, häufiger und mehr Risikokapital zu investieren. Denn ein größeres Angebot an privatem Wagniskapital trägt dazu





bei, die Kapitalausstattung junger innovativer Unternehmen nachhaltig zu verbessern und dadurch ihr Wachstum zu unterstützen. Für die Maßnahme stehen bis 2016 insgesamt 150 Millionen Euro bereit.

Bei der Konzeption des „Investitionszuschusses Wagniskapital“ orientierte sich das BMWi auch an der internationalen Förderlandschaft. Denn andere Länder haben bei der Förderung von Wagniskapital schon länger Privatinvestoren ins Visier genommen, indem sie meist fiskalische Anreize für Investitionen in junge innovative Unternehmen schafften. Diese Anreize setzen entweder direkt bei einer Investition in junge innovative Unternehmen an, z. B. durch einen teilweisen Abzug der Investition von der Einkommensteuerschuld. Oder es handelt sich um Steueranreize, die bei der Veräußerung der erworbenen Anteile greifen. Als Vorbild für die Konzeption der deutschen Maßnahme diente insbesondere das britische „Enterprise Investment Scheme“ (EIS), mit dem seit 2004 der Erwerb von Unternehmensanteilen durch eine Verringerung der Steuerschuld bezuschusst wird und dem positive Effekte auf die Bereitstellung von privatem Wagniskapital nachgewiesen wurden. Auch das französische „Loi Madelin“ sieht eine Steuergutschrift für Investoren bis zu einem Höchstbetrag vor.

Deutschland beschreitet mit dem „Investitionszuschuss Wagniskapital“ einen ähnlichen Weg wie Großbritannien und Frankreich. Entsprechend den subventionspolitischen Leitlinien des Bundes wird die finanzielle Unterstützungsleistung jedoch nicht als Steuergutschrift durch das Finanzamt, sondern als Zuschuss

durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ausgezahlt. Der „Investitionszuschuss Wagniskapital“ lehnt sich jedoch insbesondere hinsichtlich der Fördervoraussetzungen und des Antragsverfahrens stark an das EIS an und kann daher von den jahrelangen Erfahrungen der Briten mit dieser Maßnahme profitieren. Die ökonomische Förderwirkung wird daher bei der deutschen Maßnahme voraussichtlich identisch sein.

Business Angels und junge innovative Unternehmen profitieren

Die Anreize des „Investitionszuschusses Wagniskapital“ liegen auf der Hand: Der Business Angel trägt – nach Abzug des Zuschusses in Höhe von 20 Prozent seiner Investitionssumme – lediglich 80 Prozent seiner Kapitalbeteiligung aus eigenen Mitteln, nimmt jedoch mit 100 Prozent an den Chancen aus der Beteiligung teil. Den Zuschuss darf er allerdings nur dann behalten, wenn er die neu erworbenen Anteile mindestens drei Jahre hält. Damit werden die Langfristigkeit und die Ernsthaftigkeit des Engagements sichergestellt. Letztlich nimmt der Investor auch ein hohes Risiko auf sich: Nur zwei von drei innovativen Unternehmensgründungen überleben nach Untersuchungen des ZEW die ersten drei Jahre. In einem Drittel aller Fälle verliert der Investor daher seinen aus eigenen Mitteln eingezahlten Anteil von 80 Prozent vollkommen. Doch sein Verlust begrenzt sich eben auf 80 Prozent, seine Gewinnchance bei gutem Verlauf des Engagements basiert jedoch auf der vollen Beteiligungssumme.

Letztendlich profitiert jedoch nicht nur der Business Angel, sondern auch das finanzierte Unternehmen von dem Zuschuss. Denn mit dem Zuschuss wird sein Zugang zu privatem Wagniskapital deutlich verbessert. Dem Unternehmen wird im Rahmen der Antragstellung die Förderfähigkeit für den „Investitionszuschuss Wagniskapital“ bescheinigt. Diese Bescheinigung kann zusammen mit Informationen über den „Investitionszuschuss Wagniskapital“ für die Investoren-Akquise eingesetzt werden. Damit vergrößern sich die Chancen für das Unternehmen, eine Finanzierung über Wagniskapital zu erhalten.

Damit nicht genug: Je nach Verhandlungslage wird es auch bei den Beteiligungskonditionen einen Einfluss haben, ob der Investor anschließend 20 Prozent vom Staat erstattet bekommt. Möglicherweise ist er unter diesen Umständen bereit, mehr zu investieren oder im Gegenzug für seine Kapitaleinlage einen geringeren Prozentanteil am Unternehmen zu akzeptieren als ohne Zuschuss. Bei den Gründern selbst verbleibt in diesem Fall ein höherer Anteil. Damit ist durch den Zuschuss sowohl dem Unternehmen geholfen, dem mehr (Eigen-)Kapital zur Verfügung steht, als auch dem Investor, der den Zuschuss erhält, und den Gründern, die weniger Anteile abgeben müssen.

Fördervoraussetzungen für den „Investitionszuschuss Wagniskapital“

Damit sich das Unternehmen als förderfähig qualifiziert und der Investor einen Zuschuss für die am Unternehmen erworbenen Anteile erhält, muss das Unternehmen einige Förderbedingungen erfüllen. Dazu zählt, dass es sich um ein kleines, innovatives und unabhängiges Unternehmen handeln muss, das jünger als zehn Jahre ist. Als klein gilt das Unternehmen, wenn es zum Zeitpunkt des Antrags über weniger als 50 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) verfügt und einen Jahresumsatz oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens zehn Millionen Euro hat. Das Unternehmen muss schließlich einer innovativen Branche angehören.

Bei dem Investor muss es sich um eine natürliche Person handeln, die nicht mit dem Unternehmen verbunden ist. Alternativ kann der Investor die Anteile am Unternehmen auch über eine Beteiligungs-GmbH (so genannte Business-Angel GmbH) erwerben, bei der

er der alleinige Anteilseigner ist. Business Angels in Deutschland bedienen sich bisweilen einem solchen zwischengeschalteten Investment-Vehikel aufgrund steuerlicher Vorteile. Der Investor muss an allen Risiken und Chancen des Unternehmens beteiligt sein und es muss sich um eine erstmalige Beteiligung am Unternehmen handeln.

Zudem muss der Investor dem Unternehmen mindestens 10.000 Euro zur Verfügung stellen. Diese Mindestsumme stellt sicher, dass der Investor stark am Erfolg des Investments interessiert ist und er dementsprechend auch einen Anreiz hat, dem Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Auch das Verhältnis von administrativem Aufwand zu Fördersumme würde bei deutlich niedrigeren Beträgen als 10.000 Euro aus dem Ruder laufen. Jeder Investor kann pro Jahr Zuschüsse für Anteilskäufe in Höhe von bis zu 250.000 Euro beantragen. Pro Unternehmen können Anteile im Wert von bis zu einer Million Euro pro Kalenderjahr bezuschusst werden. Damit bleibt die Finanzierbarkeit aus dem Bundeshaushalt gewährleistet.

Insgesamt sind die Förderbedingungen in Deutschland – im Hinblick auf Alter, Fördersummen und zugelassenen innovativen Branchen – deutlich restriktiver als das britische EIS. Dadurch wird sichergestellt, dass die Förderung möglichst zielgenau jungen innovativen Unternehmen in Deutschland zugutekommt.

Antragsverfahren

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ist mit der Umsetzung der Maßnahme beauftragt. Im normalen Antragsverfahren reicht zunächst das Unternehmen einen Online-Antrag beim BAFA ein. Das BAFA bescheinigt dem Unternehmen die Förderfähigkeit. Anschließend stellt der Investor einen Antrag. Das BAFA prüft diesen Antrag formal und erteilt dem Investor einen Bescheid. Nachdem der Investor die Zahlung für die Anteile vorgenommen hat, fordert er die Erstattung von 20% der Investitionssumme an. Hierfür muss dann auch der Gesellschaftsvertrag vorliegen, aus dem die Beteiligung hervorgeht.

Besonderheiten im Antragsverfahren gibt es bei Unternehmen in Gründung sowie im Falle von geplanten Meilensteinauszahlungen.

Antragsverfahren

Ziel

Auszahlung
des Investitions-
zuschusses
Wagniskapital
durch das BAFA
an den Investor

Investor weist dem BAFA die Unternehmens-
beteiligung und die erfolgte Zahlung der Anteil-
e an das Unternehmen nach.

Schritt 3: Antrag auf Aus- zahlung des Zuschusses

BAFA erteilt Bewilligung

Der Bewilligungsbescheid
ist drei Monate gültig
(bei vereinbarten Meilenstein-
zahlungen: 15 Monate).

Gesellschaftsvertrag schließen

Kann vor der erteilten
Bewilligung durch das
BAFA erfolgen.

Investor stellt Online-Antrag auf
Bewilligung des Investitionszuschusses
Wagniskapital und gibt darin die Antrags-
nummer des förderfähigen Unternehmens an.

Schritt 2: Antragstellung durch Investor

BAFA bescheinigt Förderfähigkeit.

Die Bescheinigung ist sechs Monate gültig,
kann danach erneut beantragt werden.

Unternehmen stellt Online-Antrag auf
Feststellung der Förderfähigkeit.

Start

Schritt 1: Antragstellung durch Unternehmen

Beteiligung an Gründungsvorhaben

Beteiligt sich der Investor an einem Grün-
dungsvorhaben, reicht er seinen Antrag
zeitlich vor dem Unternehmen ein. Der
daraufhin erteilte Bewilligungsbescheid
hat eine Gültigkeit von drei Monaten.
Innerhalb dieses Zeitraumes muss das
Unternehmen gegründet und in das Han-
delsregister eingetragen werden sowie
seinen Antrag auf Förderfähigkeit beim
BAFA stellen. Detaillierte Informationen
hierzu finden Sie unter: www.bafa.de →
Wirtschaftsförderung → Investitionszuschuss
Wagniskapital

Hier können Sie Ihren Antrag für den
Investitionszuschuss Wagniskapital stellen
und weitere Informationen erhalten:

www.bafa.de

→ Wirtschaftsförderung
→ Investitionszuschuss
Wagniskapital



Wenn Sie Fragen haben:

Bundesamt für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Tel.: 06196 908-964
E-Mail: wagniskapital@bafa.bund.de

Das Antragsverfahren ist bewusst sehr schlank gehalten, damit die Investoren schnell und unbürokratisch ihre Unterstützung erhalten können und der Investitionsprozess möglichst wenig beeinträchtigt wird.

Erste Erfolge

Der Startschuss für den „Investitionszuschuss Wagniskapital“ wurde am 15. Mai 2013 mit einer Auftaktveranstaltung in Berlin gegeben. Bei dieser wurde die Maßnahme mit Business Angels und jungen Unternehmen diskutiert. Die Reaktionen waren durchweg positiv und lassen auf einen Erfolg der Maßnahme hoffen. Auch die bisher verzeichneten Antragszahlen spiegeln ein großes Interesse des informellen Wagniskapitalmarktes wider: Bisher gingen 391 Anträge von Unternehmen und 150 Anträge von Investoren beim BAFA ein (Stand: 19.07.2013).

Kontakt: Ann-Katrin Zink
Referat KfW, Gründungsfinanzierung