

CHANCEN KAPITAL FÜR ÖSTERREICH

TEIL DER AUSTRIAN STARTUP AGENDA

Vorwort

Wir leben in einer Welt, die von Veränderung geprägt ist. Dinge, die vor wenigen Jahren nur in Science Fiction Literatur zu finden waren, sind heute real: Selbstfahrende Autos, automatisierte medizinische Diagnosen oder Beleuchtungssysteme, die durch Sprachbefehle gesteuert werden. Dank dem technologischen Fortschritt können wir heute über Kontinente hinweg miteinander in Echtzeit kommunizieren oder die medizinische Betreuung individuell auf Patienten abstimmen.

Wesentlicher Treiber der Veränderung ist die Digitalisierung. Egal ob in unseren eigenen vier Wänden, am Arbeitsplatz oder im Alltag: Die Digitalisierung ist überall und betrifft jeden Einzelnen von uns. Klassenzimmer werden mit digitalen Tafeln ausgestattet, Lebensmitteleinkäufe werden am Smartphone erledigt und Filme werden in Mediatheken gestreamed. Im privaten Bereich ist die digitale Welt oftmals nicht mehr wegzudenken, haben wir uns doch schon sehr an unsere smarten Uhren, das 24/7 Banking und unseren Personal Trainer in App-Form gewöhnt.

Beim Blick auf unsere Arbeitsplätze zeichnet sich oft ein weniger digitales Bild: Auch wenn Laptop und Smartphone auf nahezu jedem Schreibtisch zu finden sind, hat sich die Art wie, wann und wo wir arbeiten noch nicht an die Möglichkeiten der Digitalisierung angepasst. Home Office Lösungen und digitales Nomadentum sind vielmals nur theoretische Möglichkeiten für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. In einigen Branchen und speziell in der Industrie bekommt die Veränderung durch Digitalisierung oftmals noch eine weitere Facette: Die Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen durch zunehmende Automatisierung und Robotisierung ist so groß wie nie.

Mit dem technischen Fortschritt gehen nicht nur Veränderungen in Privat- und Arbeitsleben einher. Auch unser gesamtgesellschaftliches Gefüge wird durch die Digitalisierung auf die Probe gestellt: Öffentliche und soziale Sicherheit, Ethik, Moral oder Ökologie - die Reichweite und Aspekte der digitalen Revolution sind vielfältiger und komplexer als sie auf den ersten Blick scheinen.

Egal ob man die Digitalisierungswelle kritisch beäugt oder ihre Vorzüge bereits nutzen kann, eines ist gewiss: Die Digitalisierung geht nicht mehr weg. Wir sind daher gefordert, Rahmenbedingungen zu schaffen, die es uns allen erlauben von dieser Veränderung zu profitieren. Die Basis dafür bildet ein zukunftsfittes Bildungssystem, das innovative Köpfe fördert und fordert und ihnen ermöglicht, die Welt von morgen aktiv mitzugestalten.

Wesentlicher Teil dieser sich verändernden Welt sind Unternehmerinnen und Unternehmer, die mit ihren Geschäftsideen die Probleme von morgen lösen. Getrieben vom Wunsch die Zukunft zu gestalten, erlebt das Unternehmertum in Österreich eine Renaissance: Die Zahl der Neugründungen steigt, noch nie war die Option ein Unternehmen zu gründen vor allem für junge Menschen so attraktiv. Begleitet, ermöglicht und vielmals begünstigt wird dieser Wandel durch die Digitalisierung. Vor allem innovations- und wachstumsorientierte Unternehmen profitieren von den Vorteilen unserer vernetzten Welt, sind damit aber gleichzeitig einem völlig neuen Wettbewerbsumfeld ausgesetzt.

Damit diese Unternehmen in Österreich entstehen und von hier aus wachsen und agieren können, müssen die passenden Rahmenbedingungen geschaffen werden. Nur so kann die Wertschöpfung am Standort sichergestellt werden. Nur so können neue Arbeitsplätze entstehen. Nur so kann unser Land global eine Rolle spielen. Nur so können wir die gesellschaftlichen Herausforderungen der nächsten Jahre meistern.

Die nachfolgenden Seiten sind Teil der Austrian Startup Agenda, einem Wegweiser für politische Entscheidungsträger, mit einem Fokus auf „Chancenkapital“ - einem essentiellen Wachstumsmotor für kleine und mittlere Unternehmen. Die Empfehlungen wurden anhand des idealtypischen Lebenszyklus eines Unternehmens aufbereitet und sollen damit verdeutlichen, welche kapitalbezogenen Empfehlungen warum und in welcher Lebensphase eines Unternehmens notwendig sind.

Dieses Papier wurde in einer Zusammenarbeit von Austrian Angel Investors Association (aaia), Austrian Venture Capital and Private Equity Organization (AVCO) und AustrianStartups verfasst und soll als gemeinsame Diskussionsgrundlage im Themenschwerpunkt Chancenkapital dienen.

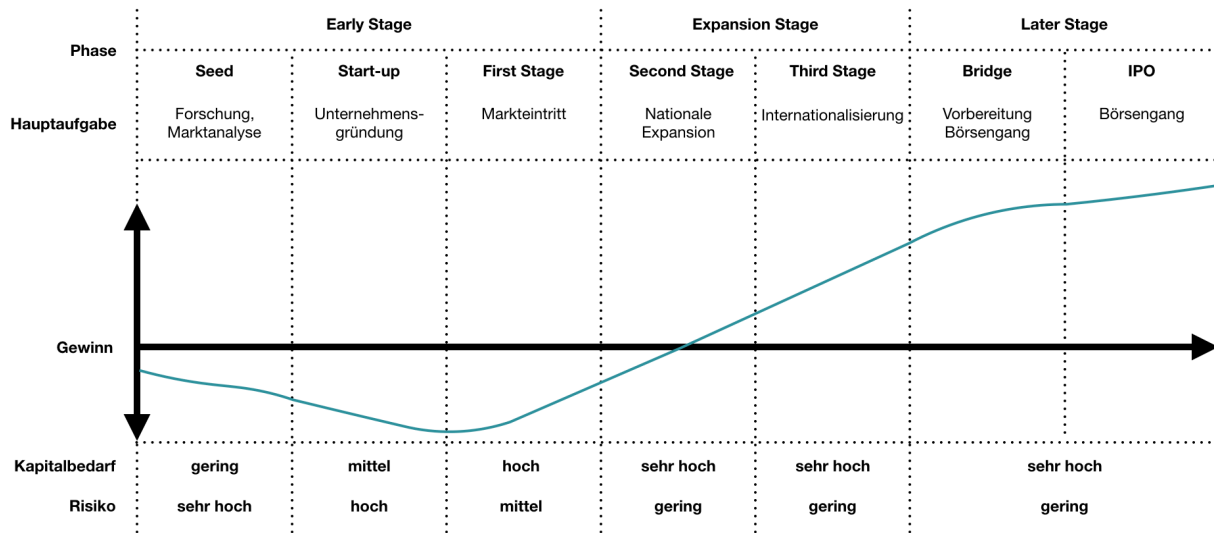


Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| Vorwort | 2 |
| Inhaltsverzeichnis | 4 |
| Entwicklungsphasen eines Unternehmens | 5 |
| Seed Phase | 6 |
| 1 RECHTSFORMEN | 6 |
| 1.1 Progressive Rechtsform für moderne Unternehmen und Startups einführen | 6 6 |
| 2 FÖRDERUNGEN | 7 |
| 2.1 Förderungen vorschüssig auszahlen | 7 |
| 2.2 Förderprogramme langfristig budgetär absichern | 7 |
| 3 BUSINESS ANGELS | 8 |
| 3.1 Private Investoren für Investments in innovative Unternehmen incentivieren | 8 |
| 3.2 Neuregelung der steuerlichen Absetzbarkeit von Verlusten & Gewinnen | 8 |
| Startup Phase & First Stage | 10 |
| 4 VENTURE CAPITAL | 10 |
| 4.1 MiFiG sinnvoll adaptieren | 10 |
| 4.2 Staatlichen Fonds of Fonds zur Wachstumsfinanzierung errichten | 11 |
| Expansion Stage | 12 |
| 4 VENTURE CAPITAL | 12 |
| 4.1 Management Companies steuerlich attraktiv behandeln | 12 |
| 5 STIFTUNGSVERMÖGEN | 13 |
| 5.1 Stiftungen für Investitionen in innovative Jungunternehmen incentivieren | 13 |
| Later Stage | 14 |
| 6 PUBLIC OFFERING | 14 |
| 6.1 Dritten Markt für Inhaberaktien öffnen | 14 |

Entwicklungsphasen eines Unternehmens

Der Aufbau eines Unternehmens wird von Gründerinnen und Gründern oft mit einer Achterbahnfahrt verglichen: Es gibt Höhen, es gibt Tiefen und am Ende des Tages keine 100%-ige Garantie ob sich das Unternehmen so entwickelt wie man es sich erhofft. In der Wissenschaft spricht man von „Unternehmensentwicklungsphasen“, die anhand unterschiedlicher Kriterien eingeteilt werden:



Eigene Darstellung in Anlehnung an Kailer/Weiß, Gründungsmanagement kompakt.

Jede Phase stellt dabei andere Anforderungen an das Unternehmen und verlangt damit die Anpassung von Produkten, Organisationsstrukturen und marktbezogenen Maßnahmen. Damit einher geht ein sich verändernder Kapitalbedarf. Da vor allem junge Unternehmen in Wachstums- und Expansionsphasen ihren Finanzbedarf nur selten selbst decken können, sind oft externe Kapitalquellen notwendig.

Je nach Entwicklungsphase sind dabei wiederum andere Quellen zielführend. Um aufzuzeigen warum welche Finanzierungsarten in welcher Phase der beste Fit für Unternehmen und Investoren sind, werden die nachfolgenden politischen Empfehlungen anhand der Entwicklungsphasen von innovativen Jungunternehmen aufgezeigt.

Seed Phase

In der Seed-Phase wird die Unternehmensidee entwickelt, deren Markttauglichkeit, die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit überprüft sowie der Businessplan erstellt. Typischerweise wird in dieser Phase bei technologieorientierten Gründungen ein Prototyp entwickelt. Dabei entstehen in der Seed-Phase sehr hohe Forschungs- und Entwicklungskosten, denen jedoch noch keine Umsätze gegenüberstehen. Daher ist das Risiko aufgrund des noch nicht erfolgten Markteintrittes sehr hoch.

- direkt zitiert aus Kailer/Weiß 2014 -

1 RECHTSFORMEN

Am Beginn der unternehmerischen Tätigkeit steht jedes Unternehmen vor der Wahl einer möglichst passenden Rechtsform. International haben sich mittlerweile verschiedene Modelle etabliert, die viele Vorzüge in sich vereinen: Die rechtliche Absicherung der Gründerinnen und Gründer, die Möglichkeit Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen und die verhältnismäßig einfache Beteiligung von externen Investorinnen und Investoren an Unternehmen mit Finanzierungsbedarf.

1.1 Progressive Rechtsform für moderne Unternehmen und Startups einführen

In Österreich gibt es derzeit keine Rechtsform, die den Anforderungen von wachstumsorientierten Jungunternehmen nachhaltig gerecht wird. Die meisten innovativen Jungunternehmen werden als GmbH gegründet, leiden dann aber unter drei konkreten Nachteilen, die ihnen besonders im internationalen Wettbewerb schaden: Einerseits können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nur rechtlich aufwändig und steuerlich unattraktiv am Unternehmen beteiligt werden. Andererseits leiden Unternehmerinnen und Unternehmer bei jeder Anteilsübertragung unter kostenintensiver Bürokratie durch Notariatsakt & Veröffentlichungspflicht in der Wiener Zeitung. Zu guter Letzt präferieren internationale Investorinnen und Investoren Investments in ihnen bekannte Rechtsformen und die Komplexität einer GmbH wirkt dabei oft abschreckend. Die Vorteile, die eine AG mit sich bringen würde, können diese Unternehmen aktuell nicht nutzen: Die hohe Stammeinlage, laufende Reportingpflichten und die Errichtung eines Aufsichtsrates sind für frühphasige Unternehmen finanziell nicht tragbar.

Unsere konkrete Empfehlung

Österreich braucht eine gänzlich neue Rechtsform für moderne Unternehmen und Startups. Um den Charakteristika innovativer Jungunternehmen Rechnung zu tragen, müssen sowohl der Gründungsprozess, als auch die rechtlichen Rahmenbedingungen zeitgemäß gestaltet sein: In Anlehnung an das Schweizer Modell der Kleinen AG, fordern wir die Einführung einer neuen Form von Kapitalgesellschaft mit einem reduzierten Stammkapital von 20.000 Euro. Die neue Rechtsform darf nicht mit einer Aufsichtsratspflicht, der verpflichtenden Wirtschaftsprüfung und der Publikationspflicht in der Wiener Zeitung verbunden sein. Damit die Vorteile des europäischen Binnenmarktes auch für Jungunternehmen nutzbar werden, wäre darüber hinaus die Einführung einer EU

Limited sinnvoll: Eine einheitliche Rechtsform, die den Ansprüchen einer digitalen Zukunft gerecht wird und den tatsächlich grenzenlosen Austausch von Know-How & Ressourcen ermöglicht.

2 FÖRDERUNGEN

Besonders bei forschungs- und damit oft kapitalintensiven und innovativen Unternehmen ist diese Phase kritisch. Die Finanzierung durch institutionalisierte Investoren oder Venture Capital Fonds ist allerdings aufgrund des hohen Risikos de facto unmöglich. Daher spielt gerade in dieser Phase die öffentliche Hand eine essentielle Rolle: Durch Zuschüsse kann dem Versagen des privaten Finanzierungsmarktes entgegengewirkt und die Entstehung wertvoller Technologien & Forschungsergebnisse gezielt gefördert werden.

Aktuell birgt das österreichische Fördersystem aber enormes Frustpotenzial. Ausufernde Bürokratie, unflexible Projektabläufe und unsichere Auszahlungen sorgen für Ineffizienzen und bremsen Innovation. Die Förderlandschaft muss der Realität von modernen Wachstumsunternehmen endlich gerecht werden und bestehende Finanzierungslücken schließen.

2.1 Förderungen vorschüssig auszahlen

Zahlreiche Förderungen sind so aufgebaut, dass sie erst nach erfolgreichem Projektabschluss ausbezahlt werden. In dem Fall müssen Unternehmen die kompletten Projektkosten vorfinanzieren. Für junge, kapitalintensive Unternehmen, die in der Regel keine Zwischenfinanzierung von Banken bekommen, stellt das eine enorme Hürde dar.

Unsere konkrete Empfehlung

Alle Förderungen, die für innovations- und wachstumsorientierte Unternehmen relevant sind, sollen verpflichtend zumindest zur Hälfte vorschüssig ausgezahlt werden. Dadurch würden deutlich mehr Förderungen für innovative Jungunternehmen attraktiv werden.

2.2 Förderprogramme langfristig budgetär absichern

Ein zentrales Problem für viele innovative Jungunternehmen ist die fehlende Planungssicherheit bei zahlreichen Förderinstrumenten. Immer wieder kommt es auch bei bereits zugesagten Förderungen zu Verzögerungen bei der Auszahlung, weil Finanzierungsmittel nicht rechtzeitig bereitgestellt werden. Bei diesen Unternehmen führt das schnell zu einem Liquiditätseingpass, der existenzbedrohend sein kann.

Unsere konkrete Empfehlung

Um für wachstums- und technologieorientierte Unternehmen bessere Planungssicherheit zu gewährleisten und ein verlässlicher Partner zu sein, sollen bestehende Programme langfristig budgetär abgesichert werden. Förderbudgets sollen über mehrere Jahre vorab an die jeweiligen Förderstellen ausbezahlt werden, um sicherzustellen, dass die oben angesprochenen Finanzierungseingpässe nicht entstehen.

3 BUSINESS ANGELS

Neben öffentlichen Förderungen und der Finanzierung durch Familie und Freunde, sind Business Angels oft die wichtigste Finanzierungsform in der Seedphase. Private Personen, begeistert vom Gründungsteam, der Geschäftsidee und dem Marktpotential, investieren hierbei ihr eigenes Vermögen - auf eigenes Risiko und mit der Erwartung im Erfolgsfall ihr Investment inklusive einer Rendite zurückzubekommen. Ein Business Angel ist dabei viel mehr als ein reiner Investor und bringt „smart money“ in das Unternehmen ein: Eine wichtige Kombination aus Geld, Know-how und Netzwerk die bereits oftmals erfolgsentscheidend war. Um diese Finanzierungsquelle zu stimulieren, müssen die Rahmenbedingungen für Angel Investments verbessert und an internationale Vorbilder angeglichen werden.

3.1 Private Investoren für Investments in innovative Unternehmen incentivieren

Mit dem sechsthöchsten Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in der Europäischen Union zählt das vorhandene Vermögen und damit verfügbare Chancenkapital für wachstumsorientierte Unternehmen klar zu den Vorteilen des Standortes Österreichs. In der Praxis wirkt sich dieser theoretische Vorteil jedoch nicht auf die Finanzierung von innovativen Unternehmen aus. Aufgrund mangelnder Anreize und komplexer rechtlicher sowie steuerlicher Rahmenbedingungen liegen die Investitionen von Business Angels unter dem europäischen Durchschnitt und weit hinter den führenden Innovations-Nationen Estland und Finnland (Vgl. EBAN, Early Stage Investments 2016).

Unsere konkrete Empfehlung

Um das vorhandene Kapital zu mobilisieren und Österreich als kapitalstarken Standort zu positionieren, müssen sinnvolle Incentives für private Investorinnen und Investoren geschaffen werden. Im Bereich der Frühphasenfinanzierung durch Business Angels fordern wir daher die Anpassung der 2017 eingeführten aws Risikokapitalprämie sowie eine Steuerbegünstigung für Investitionen in wachstums- und technologieorientierte Unternehmen nach britischem Vorbild (Vgl. UK Seed Enterprise Investment Scheme).

3.2 Neuregelung der steuerlichen Absetzbarkeit von Verlusten & Gewinnen

Für ein funktionierendes Ökosystem ist es notwendig, auch auf Seite der Kapitalgeber eine nachhaltige und aktive Szene zu etablieren. Dementsprechend müssen private Investorinnen und Investoren langfristig motiviert und in dieser Szene gehalten werden - nur so können Wissen und Erfahrungen aufgebaut und als Standortvorteil genutzt werden. Neben der punktuellen Incentivierung zum Zeitpunkt des Investments muss es daher auch Anreize über die Laufzeit der Beteiligung geben. Gezielte Möglichkeiten zur Gewinn- und Verlustverwertung erfüllen diese Anreizfunktion und regen private Chancenkapitalgeber dazu an, Beteiligungsportfolios aufzubauen und damit nicht nur mehrere Jungunternehmen finanziell zu unterstützen, sondern auch gleichzeitig ihr Risiko zu diversifizieren.

Unsere konkrete Empfehlung

Um die positiven Effekte einer nachhaltig aktiven Investorenszene zu nutzen, muss deshalb die steuerliche Verwertung von Verlusten und Gewinnen neu geregelt werden. Wir fordern, dass allfällige Verluste aus dem Investment in innovative Jungunternehmen mit anderen positiven Einkünften verrechnet werden können. Gleichzeitig muss die Verrechnung von Substanzverlusten mit Substanzgewinnen aus Kapitalgeschäften uneingeschränkt möglich sein. Auch auf Ebene von Kapitalgesellschaften müssen die steuerlichen Verwertungsmöglichkeiten angepasst werden: Gewinne aus Beteiligungsveräußerungen von inländischen Kapitalbeteiligungen sollten generell steuerfrei gestellt werden. Zusätzlich sollte ein Wahlrecht bestehen, pro Beteiligung in die Steuerpflicht zu optieren (wie bei der internationalen Schachtelbeteiligung).

Startup Phase & First Stage

In der Startup Phase befindet sich das Unternehmen in Gründung oder wurde vor kurzem gegründet. In dieser Phase wird das Produkt bis zur Marktreife entwickelt und einem Markttest unterzogen. Der Marketingplan wird entwickelt, Personal aufgenommen und erste Vertriebsnetze aufgebaut. Erste Umsätze werden erzielt. Gewinne werden wegen der hohen Forschungs- und Entwicklungskosten sowie hoher Markteinführungskosten (insbesondere bei technologieorientierten Gründungen) noch nicht realisiert.

- direkt zitiert aus Kailer/Weiß 2014 -

4 VENTURE CAPITAL

Nachdem in der Seedphase grundlegende unternehmerische Entscheidungen getroffen wurden, ist die Startup Phase vor allem durch den Markt geprägt: Mit dem Ziel einen Product-Market-Fit zu erreichen und ein Produkt zu entwickeln, für das Kunden zukünftig bezahlen werden, müssen in dieser Phase die Ressourcen deutlich erhöht werden. Für junge Unternehmen bedeutet das in der Regel, dass neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gesucht werden und damit neue Arbeitsplätze entstehen. Um dies zu realisieren und dabei auch im Vergleich zu internationalen Mitbewerbern schneller agieren zu können, sind zusätzliche finanzielle Mittel notwendig.

Da die Realisierbarkeit der Geschäftsidee bereits überprüft wurde und in der Regel bereits erste Investoren die Teams begleiten, ist das Risiko in dieser Phase bereits geringer. Venture Capital Fonds mit spezialisierten Investmentportfolios investieren daher oft in dieser Phase in junge Unternehmen und sichern sich so einen Anteil am späteren Unternehmenserfolg.

4.1 MiFiG sinnvoll adaptieren

Als wichtiger Wachstumsmotor für innovative Unternehmen ist der Zugang zu Venture Capital und Private Equity ein Schlüsselfaktor für ein funktionierendes Ökosystem. Im europäischen Vergleich liegt Österreich auch in diesem Finanzierungssegment weit unter dem europäischen Durchschnitt: 2015 wurden nur 0,032% des BIP als Wachstumskapital von heimischen PE/VC Fonds investiert; im EU-Durchschnitt der zehnfache Wert. Daher ist es dringend notwendig auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für diese Finanzierungsform zu verbessern und an internationale Standards anzugleichen.

Unsere konkrete Empfehlung

Damit wachsende Unternehmen ihren Kapitalbedarf mit österreichischen Chancenkapitalgebern decken können und die Anforderungen der Branche für ein international wettbewerbsfähiges Gesetz erfüllt werden, fordern wir die Anpassung des MiFiG 2017. Mit dem Ziel internationale Finanzmittel nach Österreich zu bringen, muss für die Fonds-Gestaltung neben GmbH und AG eine steuertransparente KG-Struktur zugelassen werden. Neben sinnvollen Anreizen für private Anlegerinnen und Anleger müssen auch Incentives für institutionelle Investoren geschaffen und die entsprechenden Veranlagungsrichtlinien angepasst werden.

4.2 Staatlichen Fonds of Fonds zur Wachstumsfinanzierung errichten

Kapital ist einer der Schlüsselfaktoren, um innovative Unternehmen aufzubauen und im globalen Wettbewerb zum Erfolg zu führen. Genau in dieser entscheidenden Internationalisierungs- und Wachstumsphase sind die Finanzierungsmöglichkeiten in Österreich stark eingeschränkt. Im europäischen Vergleich wird das heimische Scaleup Ecosystem als eines der schlechtesten in Europa angesehen (Vgl. Startup Europe Partnership, Scaleup Europe). Um den steigenden Kapitalbedarf zu decken, sind wachsende Unternehmen gezwungen, ins Ausland auf Investorensuche zu gehen. Viel zu oft geht damit eine Verlagerung des Unternehmensstandortes einher - und damit der Verlust von wertvollem Know-How und Arbeitsplätzen.

Unsere konkrete Empfehlung

Um diesem Verlust entgegenzuwirken und die Rahmenbedingungen für wachsende Unternehmen zu verbessern, fordern wir die Errichtung eines Fonds of Fonds (Dachfonds). Nach dänischem Vorbild soll dieser Dachfonds als Public Private Vehikel etabliert werden. Staatliche Garantien sollen institutionellen Anlegerinnen und Anlegern als Anreiz für Investments in den Dachfonds dienen. Als Ankerinvestor stellt der Dachfonds diese Mittel als Kapital für Venture Fonds bereit und wirkt damit als wichtiger Hebel für die Wachstumsfinanzierung innovativer Unternehmen. Gleichzeitig schafft dieses Modell einen wesentlichen Anreiz für institutionelle Investoren und damit einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung einer aktiven Venture Capital Szene.

Expansion Stage

Das Unternehmen tritt in die Expansionsphase nach erfolgreicher Markteinführung des Produktes ein. Sie erstreckt sich in der Regel vom Ende der Produktentwicklung bis hin zum Pre-IPO. Die Expansionsphase ist gekennzeichnet durch die Verbesserung der angebotenen Produkte, die Erweiterung der Produktpalette sowie den Ausbau der Vertriebskanäle. Im ersten Abschnitt dieser Phase expandieren Unternehmen ihre Produkte und Leistungen auf nationaler Ebene, im zweiten Schritt international.

- direkt zitiert aus Kailer/Weiß 2014 -

4 VENTURE CAPITAL

In der Expansion Stage konzentrieren sich Unternehmen auf den Verkauf ihrer Produkte. Neue Vertriebskanäle erschließen zusätzliche Kundinnen und Kunden, Schritt für Schritt treten die Unternehmen in den internationalen Wettbewerb ein. Auch in dieser Phase ist der Zugang zu Ressourcen entscheidend um das internationale Wachstum zu beschleunigen und den Unternehmenserfolg sicherzustellen. Wie schon in der Startup Phase sind auch hier Venture Capital wichtige Geldgeber und Partner für Unternehmen. Besonders attraktiv für wachsende Unternehmen sind in dieser Phase internationale Fonds, die ihren Portfoliounternehmen wichtige Türen zu Kooperationspartnern und Kunden öffnen.

4.1 Management Companies steuerlich attraktiv behandeln

Im internationalen Umfeld hat sich Österreich bisher kaum als attraktiver Hub für innovative Unternehmen positionieren können: Trotz Exzellenz in Forschung & Entwicklung und ausgeprägter Unterstützungsleistungen in frühen Unternehmensphasen, meiden internationale Fonds den Standort. Unattraktive steuerliche Rahmenbedingungen und rechtliche Unsicherheit verhindern eine aktive Szene im Bereich der Chancenkapitalfinanzierung. Damit verliert der Standort einen wichtigen Hebel im internationalen Wettbewerb und als Konsequenz daraus sind innovative Unternehmen oft gezwungen, Finanzierungsmöglichkeiten im Ausland zu nutzen und in vielen Fällen sogar aus Österreich abzuwandern.

Unser konkrete Empfehlung

Um die lokalen Rahmenbedingungen an internationale Standards anzupassen und die Standortattraktivität für internationale Kapitalgeber zu erhöhen, sind auf zwei Ebenen Maßnahmen notwendig: Verwaltungsleistungen an Chancenkapital-Fonds durch Management Companies sowie Due Diligence Kosten müssen rechtssicher geregelt werden. Analog zu der Rechtsgrundlage in den meisten EU-Ländern, fordern wir daher eine Umsatzsteuerbefreiung für Fonds. Als Incentive für das Fondsmanagement muss darüber hinaus auch die Gewinnbeteiligung an den VC-/PE-Fonds internationalen Standards angeglichen und als Kapitalertrag besteuert werden.

5 STIFTUNGSVERMÖGEN

Da in dieser Phase die Produkte bereits erfolgreich am Markt getestet wurden und sich die Jungunternehmen zu wichtigen Playern in ihren Branchen entwickelt haben, ist das Risiko für Investoren in dieser Phase niedriger als in den vorhergehenden Phasen. Um das internationale Wachstum der Unternehmen zu beschleunigen und neue Arbeitsplätze zu finanzieren, sind in der Expansion Stage deutliche höhere Investitionen notwendig. Eine bisher kaum genutzte Möglichkeit um diese zu finanzieren, ist das Vermögen von Privatstiftungen.

5.1 Stiftungen für Investitionen in innovative Jungunternehmen incentivieren

Als attraktive Möglichkeit zur langfristigen Vermögenssicherung haben sich Privatstiftungen zu einem beliebten Vehikel entwickelt. In den mehr als 3.000 Stiftungen werden aktuell rund 70 Milliarden Euro verwaltet (Vgl. Verband Österreichischer Privatstiftungen). Obwohl die Mehrheit dieser Vermögenswerte in Unternehmensbeteiligungen fließt, können wachstums- und technologieorientierte Jungunternehmen dieses finanzielle Potenzial nicht nutzen. Die strenge Substanzerhaltungspflicht und damit verbundene Haftungsbestimmungen für Stiftungsvorstände verhindern Investitionen in diese risikoverbundene Veranlagungskategorie.

Unsere konkrete Empfehlung

Um dieses ungenutzte Potenzial zu heben und gerade für die erfolgsentscheidende Wachstumsphase neue Kapitalquellen zu erschließen, müssen auch für Stiftungen Anreize für solche Investments geschaffen werden. Wir fordern daher eine Lockerung der Substanzerhaltungsverpflichtung sowie eine steuerliche Incentivierung für Stiftungen, die zumindest 3% des verwalteten Vermögens in wachstums- und technologieorientierte Jungunternehmen oder Venture Fonds investieren.

Later Stage

Der Börsengang (IPO) ist ein wichtiges Ziel und gleichzeitig das erfolgreiche Ende der Beteiligung eines Investors. Üblicherweise existieren drei Arten eines Exits: (a) Verkauf der Unternehmensanteile über die Börse (IPO), (b) Verkauf der Anteile an einen strategischen Investor (Trade Sale) oder (c), Rückkauf der Anteile durch das Beteiligungsunternehmen (Buy-Back).

- direkt zitiert aus Kailer/Weiß 2014 -

6 PUBLIC OFFERING

In einem funktionierenden Kapitalmarkt findet in der letzten Phase des Lebenszyklus eines Unternehmens in der Regel ein Exit statt. Aktuell bedeutet ein Exit gerade für innovations- und technologieorientierte Unternehmen oftmals eine M&A-Transaktion, wie bspw. beim Verkauf von Runtastic an den Sportartikelhersteller Adidas. Mangels einer ausgeprägten M&A-Kultur in Österreich, sitzen viele potentielle Käufer dieser innovativen Unternehmen allerdings im Ausland. Eine Möglichkeit einen attraktiven Exit-Kanal für heimische KMUs am Standort Österreich zu schaffen, ist die Öffnung der Börse für diese Zielgruppe.

6.1 Dritten Markt für Inhaberaktien öffnen

Um eine sinnvolle Finanzierungskette am Standort Österreich abzubilden und vor allem in späten Expansionsphasen auf einen funktionierenden Kapitalmarkt zugreifen zu können, muss das Potenzial des Dritten Marktes (bzw. KMU-Segment der Wiener Börse) genutzt werden. Aufgrund der regulatorischen Bestimmungen in Österreich ist dieses Finanzierungsinstrument für heimische Jungunternehmen jedoch faktisch nicht nutzbar: Seit 2011 dürfen im Zuge der Geldwäscheprävention im Dritten Markt nur noch Namensaktien mit komplexen Eigentümübertragungsmöglichkeiten einbezogen werden. Die Emissionstätigkeit österreichischer KMUs im Dritten Markt ist seit der Neuregelung vollständig zum Erliegen gekommen. Ausländischen KMUs ist der Zugang zum Dritten Markt der Wiener Börse jedoch nach wie vor zugänglich.

Unsere konkrete Empfehlung

Damit schnell wachsende Unternehmen ihren Finanzierungsbedarf auch in diesen späten Phasen in Österreich decken können und die Abwanderungstendenzen an ausländische Kapitalmärkte gestoppt werden, muss ein lebendiger Dritter Markt etabliert werden. Deshalb fordern wir, dass österreichische KMUs wieder in Form von Inhaberaktien das Einstiegssegment der Wiener Börse nutzen können. Als Beispiel für die Umsetzung kann Deutschland dienen: Hier werden die Aktienurkunden der Inhaberaktien bei einem Zentralverwahrer hinterlegt, wodurch im Bedarfsfall die Identität der Aktionäre ermittelt werden kann.