

## Nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit durch junge Unternehmen

Hans G. Schreck, Uwe Thomas<sup>1</sup>

### Auf einen Blick

Das Jahresgutachten 2011 der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) stellt fest: „Der Anteil forschungsintensiver Produkte und Dienstleistungen ist in keinem anderen Industrieland höher als in Deutschland.“ Doch darauf können wir uns nicht ausruhen. Denn in Deutschland fehlen junge innovative Unternehmen, die in den neuen Hochtechnologie-märkten zu Weltmarktführern heranwachsen. Zwar greifen Instrumente zur Unterstützung der Gründung innovativer Firmen zunehmend besser. Wenn es aber darum geht, das Wachstumspotenzial solcher Unternehmen auszuschöpfen und dafür öffentliches und vor allem privates Kapital zu mobilisieren, hat Deutschland einen deutlichen Rückstand. Dieser Rückstand muss aufgeholt werden, um die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu erhalten.

Die Stärke der deutschen Wirtschaft zeigt sich insbesondere in Branchen wie der Automobilindustrie, der Chemie, dem Maschinenbau und der Elektroindustrie. Im Unterschied zu vielen anderen Industrieländern stützt sie sich nicht nur auf große forschungsintensive Konzerne, sondern vor allem auch auf einen innovativen Mittelstand mit einer hohen Exportquote – den sogenannten Hidden Champions. Deutschland ist infolgedessen vor allem in den Investitionsgüterbranchen und den eng damit verknüpften Dienstleistungen weltweit führend.<sup>2</sup> Auf den neuen Hightech-Märkten der Informations- und Biotechnologien, in denen in den USA und in Asien aus jungen Unternehmen neue Weltmarktführer herangewachsen sind, spielt die deutsche Industrie allerdings, mit wenigen Ausnahmen, derzeit nicht in der ersten Liga.

Die Gründe liegen auf der Hand. Zwar fehlt es nicht an mutigen jungen Unternehmern und erfolgreichen Gründungen.<sup>3</sup> Junge, innovative Unternehmen haben in Deutschland aber große Schwierigkeiten, ihr Wachstumspotenzial voll auszuschöpfen und sich gleichzeitig ständig zu erneuern. Ihnen fehlt vor allem eine adäquate Finanzierung. Das kann sich langfristig für die Exportnation Deutschland als verhängnisvoll erweisen, denn die internationale Konkurrenz in innovativen Märkten wird zunehmend stärker und junge, schnell wachsende Unternehmen spielen dabei eine ganz entscheidende Rolle.

## Neue Arbeitsplätze durch junge Unternehmen

Junge Unternehmen, deren schnelles Wachstum auf einem Innovationsvorsprung basiert, können in den USA auf ein reichhaltiges Angebot an Venture Capital (VC) zurückgreifen. Die Folgen sind bemerkenswert. Nach einer Studie der National Venture Capital Association sind 2010 in den USA 21 Prozent des BIP und 11 Prozent der Arbeitsplätze in der Privatwirtschaft durch VC finanzierte Unternehmen entstanden. Viele dieser Unternehmen sind heute weltweit führend. Ohne VC hätte niemand je den Namen Intel oder Google gehört. Hinzu kam allerdings auch eine Börse, die Technologieaktien bereits in der Frühphase der Unternehmen honoriert hat und über ausreichend Liquidität verfügt. Durch eine Kombination aus Innovation, unternehmerischem Mut, intelligentem Wachstumskapital und für neue Ideen aufgeschlossenen Märkten sind in den USA und vor allem in Israel zahlreiche neue Arbeitsplätze entstanden.

Zwar bestehen in Deutschland andere Finanzierungsmöglichkeiten und Unternehmensstrukturen, denn diese Rolle hat vor allem ein seit den 1980er Jahren ausgesprochen innovativer Mittelstand mit großem Erfolg wahrgenommen. Doch die Frage ist, ob der Mittelstand auf Dauer allein diese innovations- und beschäftigungspolitische Aufgabe schultern kann oder ob wir nicht auch in Deutschland eine ständige Erneuerung des Unternehmensbestands in neuen Hochtechnologiebranchen wie der IT-, Bio- und Umwelttechnik brauchen.

## Die Lücke in der Wachstumsfinanzierung

Die Finanzierung des Wachstums junger Unternehmen durch Fremdkapital ist, nicht zuletzt durch die Finanzkrise, zunehmend schwieriger geworden. Nach einer Studie des ZEW klagen 52 Prozent der wachstumsorientierten, jungen Unternehmen über Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Personal aus der laufenden Geschäftstätigkeit und 45 Prozent berichten von Schwierigkeiten beim Zugang zu externer Finanzierung.<sup>4</sup> Sie ist aber ohnehin problematisch, weil einerseits die Unternehmen wegen fehlender Sicherheiten Probleme bei der Aufnahme von Fremdkapital haben, andererseits die Kapitalgeber bei Fremdkapital eine asymmetrische Situation vorfinden. Sie partizipieren voll am er-

höhten Risiko, nehmen aber nicht am Wertzuwachs im Erfolgsfall teil.

Deshalb ist Beteiligungskapital für die Wachstumsfinanzierung junger Unternehmen von großer Bedeutung. Venture Capital in Deutschland hat schon immer stark auf ausländisches Kapital zurückgegriffen, aber in den letzten Jahren haben deutsche Fonds zunehmend Schwierigkeiten, ausreichendes und geduldiges Kapital zu gewinnen. Zwar ist auch in Deutschland Kapital keineswegs knapp,<sup>5</sup> aber es fließt nur in geringem Maße in die Wachstumsfinanzierung junger Unternehmen.<sup>6</sup> So stellt die European Venture Capital Association fest, dass im Vergleich zu Frankreich, Schweden und Großbritannien der Anteil an Investitionen in VC als Prozentsatz vom BIP in Deutschland 2011 am geringsten war. Zudem zeigt eine aktuelle Analyse, dass die durchschnittliche VC-Investition in Deutschland 2011 nur rund 780.000 Euro gegenüber knapp sechs Millionen Euro in den USA betrug.<sup>7</sup>

## Initiativen der Bundesregierung

Die gegenwärtige Bundesregierung hatte zwar bereits in ihrem Koalitionsvertrag gefordert: „Deutschland muss wieder zum Gründerland werden. Daher werden wir eine Gründerkampagne in Deutschland starten.“ Inzwischen ist aber viel Zeit versäumt worden, um die drängenden Probleme der Wachstumsfinanzierung junger innovativer Unternehmen zu lösen. Immerhin liegt ein Bericht der Ressortarbeitsgruppe „Wagniskapitalfinanzierung“ in Vorbereitung eines Innovationsdialogs der Kanzlerin am 27. Februar 2012 vor.

Darin werden die geringe Größe und die langsame Entwicklung des VC-Markts in Deutschland moniert. Auch auf andere Schwächen, etwa bei den Themen Verlustvortrag, Managementvergütung von Beteiligungskapitalfonds, Probleme beim Carried Interest oder bei der steuerlichen Transparenz der Fonds und vor allem auf die mangelhafte Förderung junger Unternehmen und ihrer Investoren durch steuerliche Maßnahmen und Zuschüsse wird knapp, aber korrekt hingewiesen.

Ob allerdings in dieser Legislaturperiode die Vorschläge des Papiers auch umgesetzt werden, bleibt offen. Stattdessen wird derzeit von den Regierungsparteien eine generelle steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE)

erwogen und intensiv diskutiert. Doch von dieser Förderung würde nach heutigem Stand zu 80 Prozent die Großindustrie profitieren und davon würden fast 40 Prozent bei der deutschen Automobilindustrie ankommen. Angesichts dominierender Mitnahmeeffekte stellt dieses Instrument vor allem eine Förderung der Aktionäre dieser Unternehmen dar.

### Startups stärken, Arbeitsplätze schaffen

Mit einem Bruchteil der Mittel, die für eine steuerliche Förderung von FuE aufgewendet werden müssten, könnte die Umsetzung der folgenden Vorschläge realisiert werden, von denen sich einige auch in dem Bericht der Ressortarbeitsgruppe finden lassen. Auf diesem Wege entstünden zahlreiche neue Arbeitsplätze und die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen könnte langfristig gesichert werden.

Grundsätzlich sollten an erster Stelle die Stärkung der Eigenfinanzierung und Innovationskraft neu gegründeter Unternehmen stehen und erst danach die Förderung der externen Finanzierung. Geeignete Fördermaßnahmen zur Stärkung der Eigenfinanzierung müssen vier Kriterien genügen:

- a) Sie sollten ohne größeren bürokratischen Aufwand funktionieren.
- b) Sie sollten für die jungen Unternehmen berechenbar und nicht von Ermessensentscheidungen abhängig sein.
- c) Sie sollten die Innovationskräfte im Unternehmen auch dann stärken, wenn noch Verluste erwirtschaftet werden.
- d) Mitnahmeeffekte sollten vermieden werden.

Alle vier Kriterien können durch eine wachstumsorientierte Personalkostenzulage befriedigend erfüllt werden. Es macht wenig Sinn, bei jungen Unternehmen die Förderung auf Investitionen zu beschränken, so wichtig diese auch sind. Eine FuE-Investitionszulage packt das Problem nicht an der Wurzel. Entscheidend sind vielmehr der Personalaufwand für FuE und die Kosten der Markteinführung in den kritischen ersten Jahren.

Eine entsprechende Zulage etwa in Höhe von 30 Prozent der Personalkosten ist einfach zu administrieren. Sie kann ganz unbürokratisch durch den Wirtschaftsprüfer bestätigt werden. Und sie ist für die Unternehmen berechenbar, wenn ein gesetzlicher Anspruch darauf besteht. Sie ist im

Gegensatz zu einer steuerlichen Förderung, die bei jungen Unternehmen, die noch Verluste erwirtschaften, ohnehin nicht greift, eine echte Wachstumsförderung. Und wenn sie so angelegt ist, dass nur der jährliche Zuwachs an FuE-Personal im ersten und den zwei Folgejahren gefördert wird, können auch Mitnahmeeffekte minimiert werden. Sie ist also nicht volumenorientiert, sondern inkrementell, d.h. wachstumsorientiert. Das ist der entscheidende Unterschied. Wer keine neuen FuE-Arbeitsplätze mehr schafft, dessen Förderung läuft nach Ablauf von drei Jahren aus.

Diese Verfahrensweise hat den Vorteil, dass nicht nach dem Alter oder der unmittelbaren Profitabilität des Unternehmens unterschieden wird. Damit wird nicht gegen Beihilfebestimmungen verstoßen. Des Weiteren kämen FuE-intensive Firmen mit langen Vorlaufzeiten vor einer Markteinführung (z.B. Biotechnologie) ebenfalls in den Genuss der Förderung.

Obwohl mittelständische und große Unternehmen mit einem wachsenden FuE-Personalaufwand ebenfalls begünstigt würden, hätte gleichwohl diese Förderung bei FuE-intensiven Startups mit Abstand die größte Wirkung. Innovative Startups würden weit überproportional gefördert. Ein Standortnachteil Deutschlands in diesem Punkt würde damit aufgehoben. Das Ziel, neue wettbewerbsfähige Arbeitsplätze zu schaffen, stünde im Mittelpunkt der Förderung. Deshalb ist dieses Förderinstrument am attraktivsten und ordnungspolitisch sinnvoll.

### Rahmenbedingungen für Investoren verbessern

Doch es geht nicht allein um Eigenfinanzierung des Wachstums junger Unternehmen. Ohne externes Kapital sind junge, innovative Unternehmen nur schwer zu finanzieren. Zudem stößt die klassische Fremdkapitalfinanzierung hier an ihre Grenzen. Vielmehr geht es um die Mobilisierung von Eigenkapital – also um Investoren.

Deutschland weist bei den Rahmenbedingungen für Investoren in junge, innovative Unternehmen in mehreren Feldern einen deutlichen Rückstand auf. Dabei geht es zunächst einmal um die Gewährleistung steuerlicher Transparenz auch für ausländische Anleger, also darum, dass VC-Fonds generell als vermögensverwaltend und nicht als gewerblich eingestuft werden, obwohl sie Bera-

tungsleistungen erbringen. Nicht zuletzt als Folge der Rechtsunsicherheit in dieser Frage sind ausländische Investitionen in deutsche VC-Fonds in den letzten Jahren weitgehend zusammengebrochen, denn sie erwarten gerade in dieser Frage Klarheit.

Zwar ist auch in Deutschland genügend Kapital vorhanden, um als Beteiligungskapital das Wachstum junger Unternehmen voranzubringen. Aber die deutschen VC-Fonds mit deutschen Managementgesellschaften leiden unter komplexen Fondsstrukturen und weichen deshalb auf alternative Standorte aus. Daher sollte auch in Deutschland eine speziell für VC praxisgerechte und für Anleger attraktive Fondsstruktur gesetzlich geregelt werden. Für dieses Unterfangen sind vier Ansätze von besonderer Bedeutung:

- a) Privatkapital mobilisieren: In Deutschland ansässige Investoren sollten bei ihren Investitionen in VC-Fonds etwa durch Steuerfreibeträge gefördert werden. Erfahrungen in Frankreich und Großbritannien zeigen, dass ein möglicher Rückgang ausländischer Investitionen in solche Fonds vermutlich ohne Probleme kompensiert werden kann.
- b) Business Angels fördern: Business Angels sind vor allem am Anfang für junge Unternehmen nicht nur als Investoren, sondern auch als sachkundige Ratgeber unverzichtbar. Ihre Tätigkeit sollte mittels einer steuerlichen Zulage nach britischem Vorbild oder eines nichtsteuerlichen Zuschusses zu ihren Investitionen unterstützt werden.
- c) Beteiligungsausstieg attraktiver machen: Erfolgreiche „Exits“ bei Beteiligungen an jungen innovativen Unternehmen sind ein wichtiger Antriebsmotor für Gründer und Kapitalgeber. Deshalb sollte über eine Vereinfachung solcher Verkäufe bis zu einer bestimmten Unternehmensgröße nachgedacht werden. Des Weiteren sollte der „Exit“ so attraktiv gestaltet

werden, dass aus den Erlösen neue Beteiligungen erwachsen. Dazu gehört eine Regelung bei Verlustvorträgen.

- d) Einen europaweiten Handelsplatz schaffen: Eine europäische Technologiebörse für Anteile an jungen, innovativen Unternehmen, wie sie im Neuen Markt schon einmal bestanden hat, würde den Zugang zu Wachstumskapital erheblich verbessern.

### Kooperationen mit Universitäten stärken

Insbesondere für junge Unternehmen, die aus der Wissenschaft heraus gegründet werden, ist die Verfügung über Patentrechte häufig von entscheidender Bedeutung, nicht nur für ihre Positionierung im Markt, sondern auch für ihre externe Finanzierung. Derzeit sind die Verfahren höchst unterschiedlich und oft recht willkürlich. Hochschulen und außeruniversitäre Forschungsorganisationen sollten großzügige und einheitliche Regelungen treffen, die es Ausgründungen ermöglichen, ihr in der Forschung erworbenes Know-how zu verwerten. Möglicherweise könnte der Erwerb von Anteilen an Ausgründungen im Gegenzug eine interessante Möglichkeit darstellen, um einerseits die exklusive Patentnutzung durch die Unternehmen möglich zu machen und andererseits bei einem wirtschaftlichen Erfolg langfristig als öffentliche Einrichtung zu profitieren.

Ferner ist es gerade bei jungen innovativen Unternehmen oft wichtig, auf wissenschaftliche Geräte in der öffentlichen Forschung solange zu günstigen Bedingungen zuzugreifen, bis sie über die notwendigen finanziellen Mittel verfügen, um solche Geräte selbst zu erwerben und zu betreiben. Das könnte sich in vielen Fällen als für beide Seiten vorteilhaft erweisen. Denn auch die öffentliche Forschung profitiert in vielfältiger Weise von Unternehmen, die aus ihr hervorgegangen sind.

- 
- 1 Hans G. Schreck ist General Partner bei TVM Capital. Uwe Thomas, Staatssekretär a.D. im BMBF, ist Gutachter im EXIST-Programm des BMWi und Mitglied des AK Nachhaltige Strukturpolitik der FES. Die Autoren danken Heinrich Tiemann, Albert Peters und Philipp Fink für kritische Anmerkungen und Hinweise.
  - 2 Vgl. Eickelpasch, Alexander 2012: Industrienähe Dienstleistungen: Bedeutung und Entwicklungspotenziale, WISO Diskurs, Bonn.
  - 3 Zu den Instrumenten und Rahmenbedingungen für die Gründungsförderung vgl. Berichte der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI).
  - 4 Tykrová, Tereza: Venture Capital machte junge Unternehmen innovativer und gegen Krisen resistenter, in: ZEW News, 1/2 (Januar/Februar) 2012: 1.
  - 5 Vgl. Priewe, Jan 2010: Deutschlands nachlassende Investitionsdynamik 1991-2010: Ansatzpunkte für ein neues Wachstumsmodell, WISO Diskurs, Bonn
  - 6 Egel, Jürgen; Müller, Bettina: Was hemmt das Wachstum junger Unternehmen?, in: ZEW Wachstums- und Konjunkturanalysen, 1 (März) 2012: 8-9.
  - 7 Meyer, Thomas: Venture Capital: Investitionsschub braucht leistungsfähige Aktienmärkte, Aktueller Kommentar der Deutsche Bank Research vom 16. März 2012, Frankfurt/Main.