

Essen, den 17.10.2007

Stellungnahme

von Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. (BAND)
zum Referentenentwurf (BT-Drucksache 16/6311), zur Stellungnahme des Bundesrates und Gegenäußerung der Bundesregierung (BT-Drucksache 16/6648) zum

**Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für
Kapitalbeteiligungen (MoRaKG)**

sowie dem Antrag der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN (BT-Drucksache 15/4758)

an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages

I. Kernaussagen

1. Ohne die Einbeziehung des informellen Kapitalbeteiligungsmarktes, das heißt, ohne die Einbeziehung von Business Angels in das MoRaKG können dessen richtige Ziele – insbesondere die Schließung der Finanzierungslücke junger wachstumsstarker und innovativer Unternehmen in der Frühphase – nicht erreicht werden.
2. Bereits heute spielen Business Angels in Deutschland bei der nicht öffentlich geförderten Finanzierung junger Unternehmen in den Phasen Seed und Start-up die dominierende Rolle. Sie stehen als Lieferanten der „Babynahrung“ am Anfang der finanziellen „Food Chain“.
3. Das jährliche Finanzierungspotential durch Business Angels liegt in Deutschland im Bereich von 5 Milliarden Euro. Davon sind die heutigen Zahlen allerdings noch weit entfernt.
4. Dieses immense Potential kann nur dann annähernd ausgeschöpft werden, wenn bei den steuerlichen Rahmenbedingungen für Business Angels, die in der Vergangenheit sogar mehrfach schrittweise verschlechtert wurden, eine Trendwende zur grundlegenden Besserung durchgeführt wird.
5. Der Referentenentwurf des MoRaKG mit der Freibetragsregelung zu § 17 Abs. 3 EStG bringt keinerlei Anreiz, um das Beteiligungsgeschehen von Business Angels zu stärken.
 - Business Angels gehen immer Minderheitsbeteiligungen ein, um das Gründerteam in möglichst hohem Maße am

BANDSponsoren



Grazia Equity



Peter Jungen
Holding GmbH

Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Bei einer Beteiligungsquote von durchschnittlich 10 % beträgt der faktische Freibetrag 2.000 Euro. Dieser Freibetrag wird im Beispielsfall außerdem ab einem Veräußerungsgewinn von 3.610 Euro bereits wieder abgeschmolzen (§ 17 Abs. 3 Satz 2 EStG) und ab 5.610 Euro nicht mehr gewährt. Es kämen also nur minimale Veräußerungsgewinne in den „Genuss“ des Freibetrags. Ein Business Angel, der durchschnittlich 50.000 Euro ohne laufende Gewinnerwartung über einen Zeitraum von 5 Jahren investiert, hätte inklusive Freibetrag eine geringere Rendite, als wenn er das Geld in einem Sparbuch anlegen würde. Dabei ist noch nicht einmal berücksichtigt, dass er in der Regel nur von einem Teil seiner Engagements überhaupt Gewinne erwarten kann.

- Die vorgesehene Freibetragsregelung wäre aus der Sicht von BAND im Hinblick auf Business Angels sogar das falsche Signal, weil sie ungezielt alle möglichen anderen Arten von Veräußerungsgewinne begünstigen würde, deren steuerliche Förderung zweifelhaft sein kann. Die damit verbundenen Steuerausfälle wären weit überwiegend nicht durch Business Angels veranlasst, werden ihnen aber durch den Gesetzentwurf zugeordnet.
- Wollte man bei dem gewählten Ansatz über § 17 Abs. 3 EStG bleiben (was von BAND als systematisch nicht glücklich angesehen wird, s. Nr. 6), müsste der Freibetrag um etwa das Zwanzigfache erhöht werden. Die begünstigten Veräußerungsgewinne müssten auf Beteiligungen an definierten Zielgesellschaften beschränkt werden, um windfall profits zu vermeiden. Dabei könnte die Definition der Zielgesellschaft aus dem geplanten Wagniskapitalbeteiligungsgesetz (WKBG) übernommen werden, eine engere Fassung wäre für Business Angels aber durchaus akzeptabel.

Weil der Vorschlag des Bundesrates wie der Gesetzentwurf einen Freibetrag von 20.000 Euro im Falle der Veräußerung von 100 % Anteilen an der Zielgesellschaft vorsieht, ändert sein Vorschlag nichts daran, dass die Regelung für Business Angels unerheblich bleibt. Die Gegenäußerung der Bundesregierung hierzu verkennt völlig die besondere Funktion von Business Angels in der Food Chain der Finanzierung junger innovativer Unternehmen, die gerade in der Seed- und Early-Stage-Finanzierung von entscheidender Bedeutung ist.

6. Systematisch richtig wäre es, die Beteiligungsanreize – anstatt am Veräußerungsgewinn – an der Beteiligung unmittelbar anzusetzen, denn diese soll gefördert werden. Es geht nicht darum, den Erfolg zu honorieren, sondern zu animieren, den Erfolg zu wollen. Auf welche Weise die volkswirtschaftliche Bedeutung von Business Angels Investitionen steuerlich anerkannt werden sollte, zeigen Beispiele aus dem europäischen Ausland. Wir schlagen daher vor, die Instrumente insbesondere auch an dem sehr erfolgreichen britischen Beispiel auszurichten.

Entscheidend ist dabei, dass nur die Beteiligung an definierten Zielgesellschaften bei gleichzeitiger Festlegung von Anlagebestimmungen steuerbegünstigt sein sollte. Dies könnte durch eine entsprechende Anwendung der §§ 2 Abs. 3 und 9 Abs. 2 bis 4 WKBG geschehen. Zielgenauer wäre es jedoch, eine engere, auf die Frühphase bezogene Definition der Zielgesellschaft unter gleichzeitiger Einführung einer Mindesthaltfrist von drei Jahren vorzusehen. Der BAND-Vorschlag hierzu lautet, als Zielunternehmen Kapitalgesellschaften anzusehen, die nicht älter als drei Jahre sind oder erst seit drei Jahren am Markt operieren und bei denen die Geschäftsführer/Vorstände die Mehrheit des Kapitals halten. Einer besonderen Technologiekomponente bei der Definition der Zielgesellschaft bedarf es nicht, weil sich aus dem Geschäftsmodell von Business Angels die Präferenz für Technologieunternehmen ohnehin ergibt.

Unter diesen Voraussetzungen werden folgende Instrumente vorgeschlagen:

- **Steuerfreiheit des Veräußerungsgewinns, wenn er innerhalb einer Frist von 3 Jahren erneut in ein Zielunternehmen investiert wird (roll-over),**
- **Abzugsmöglichkeit von Verlusten,**
- **Steuerabzugsmöglichkeiten zum Zeitpunkt der Investition in Zielgesellschaften (z. B. ähnlich wie in Großbritannien 20 % bis zu einem Investitionsbetrag von 500.000 €),**
- **Wiedereinführung der Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen (Wesentlichkeitsgrenze von 25 % oder alternativ Minderheitsbeteiligung von bis zu 2 Mio. Euro).**
- **Außerdem muss das spezifisch deutsche Problem der Gewerblichkeit der Tätigkeit von Business Angels, wenn diese in gewisser Regelmäßigkeit Beteiligungen erwerben und wieder veräußern, beseitigt werden. Die Regelung bestraft ausgerechnet die Serial Angels, deren große Erfahrung jungen Unternehmen eine besonders hohe Erfolgsgarantie gibt. Bei Beteiligungen an Zielgesellschaften muss daher künftig die Gewerblichkeit entfallen. Außerdem erfordert dies die Gleichbehandlung von Business Angels mit Wagniskapitalgesellschaften.**

Erläuterungen

I. Zur Situationsanalyse des Gesetzentwurfs

Die im Begründungsabschnitt „Ziel des Gesetzes“ vorgenommene Situationsanalyse der Finanzierungsschwierigkeiten junger, insbesondere wachstumsstarker Unternehmen ist weitgehend zutreffend. Deswegen ist es zu begrüßen, dass das Problem der steuerlichen Behandlung der Frühphasenfinanzierung von Unternehmen mit Eigenkapital in dem Gesetzentwurf aufgegriffen wird.

Zutreffend sind die Ausführungen im Referentenentwurf vor allem insoweit, als dieser hervorhebt, dass die Finanzierung der erheblichen Mittel, die das Weiterentwickeln einer Idee zu einem marktfähigen Produkt erfordert, durch Fremdkapital schwierig ist und insbesondere die Finanzierung von Gründungen in der Spitzen- und Hochtechnologie in Deutschland Nachholbedarf habe. Der Referentenentwurf kann darüber hinaus für sich in Anspruch nehmen, zum ersten Mal in der deutschen Gesetzesgeschichte den Begriff Business Angel in seinen Begründungsausführungen verwendet zu haben. Insofern unterscheidet er sich vom früheren Eckpunktepapier.

Das vom Referentenentwurf und auch dem Antrag der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN vorrangig angesprochene, von Wagniskapitalbeteiligungsfonds bereitgestellte Venture Capital ist allerdings nicht nur in Deutschland das kleinere Segment der Wagniskapitalfinanzierung in der Frühphase, sondern hat auch weltweit das kleinere Potential, wie Zahlen aus den USA zeigen. **Sowohl nach der Zahl der Beteiligungen als auch nach der Höhe der Gesamtinvestitionssumme sind Business Angels die bedeutendsten privaten Erstfinanzierer junger Unternehmen.**

Wenn der Gesetzentwurf von einem Marktversagen bei der Wagniskapitalfinanzierung spricht (S. 19), dann ist dies zu präzisieren: Die sog. Equity Gap gibt es vor allem in der Seed und der Start-up Phase junger Unternehmen, also in dem Bereich, in welchem vor allem Business Angels aktiv sind. Noch stärker als VCs kennzeichnet es Business Angels, wie es der Entwurf ausdrückt (S.18), dass sie kaufmännische und technologische Beratungs- und Managementleistungen für die jungen Unternehmen zur Verfügung stellen, ja darüber hinaus ihre ganze persönliche unternehmerische Erfahrung und ihr persönliches Netzwerk in die Waagschale werfen („smart money“). Damit soll die Bedeutung von Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften nicht geschmälert werden. Sie sind ein wichtiges Glied in der weiteren „food chain“ junger Unternehmen: Am Anfang aber, dort wo der größte Mangel ist, stehen die Business Angels.

Wenn das dem Entwurf zugrundeliegende frühere Eckpunktepapier des BFM die Finanzierung als das schwerwiegendste Hemmnis für Unternehmensgründungen in Deutschland bezeichnet hat, dann muss vor allem bei Verbesserungen im *informellen* Beteiligungskapitalmarkt, nämlich bei der Finanzierung junger Unternehmen durch Business Angels angesetzt werden. Diese Finanzierungsform ist neben den öffentlichen Fonds, insbesondere dem High-Tech Gründerfonds, nicht nur bereits jetzt in Deutschland die wichtigste Seed- und Start-up-Finanzierung, sie hat auch das größte Potential, wie Zahlen aus den USA zeigen. Allerdings macht sich eine Tendenz zur Stagnation bemerkbar, die angesichts der sich in regelmäßigen Abständen vollziehenden, weiteren Verschlechterungen der steuerlichen Rahmenbedingungen und der gleichzeitigen Aufwertung der Business Angels Finanzierung in den anderen europäischen Staaten auch nachvollziehbar ist.

II. Bedeutung und Potential von Business Angels für die Finanzierung junger Unternehmen in Deutschland

Eine vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Auftrag gegeben und im Oktober 2007 veröffentlichte, auf einer repräsentativen Befragung von jungen Technologieunternehmen fußende ZEW-Studie (Fryges/Gottschalk/Licht/Müller, Hightech-Gründungen und Business Angels“, Mannheim 2007 - <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/businessangel-endbericht.pdf>) zeigt auf, dass die Finanzierung durch Dritte mit Eigenkapital (VC und Business Angels) in Deutschland mit nur 5% noch deutlich unterentwickelt ist und das Potential noch lange nicht ausgeschöpft ist. Innerhalb dieser Quote haben jedoch 82,04 % von den Gründungskohorten 2005/2006 seit 2005 Kapital von Privatinvestoren (Business Angels) erhalten, nur 10,80 % von Venture Capital Gesellschaften. Das Bild verschiebt zwar sich bei älteren Unternehmen zugunsten der VCs. Aber auch die Technologieunternehmen der Gründungskohorte 2001/2002 haben seit 2005 noch zu 44,18 % Business Angels Kapital und nur zu 24,91 % Mittel durch VCs erhalten (S. 43 der Studie). Die Studie zeigt aber auch: Start-ups, die Finanzmittel von Dritten erhalten haben, unterscheiden sich deutlich von allen anderen. Sie sind größer, wachsen schneller, sind innovativer und der Anteil der Hochschul-Spin-offs unter ihnen ist mit rund 42 % besonders hoch (S. 46).

Die auf Befragungen der Beteiligungsunternehmen beruhende Studie des ZEW bestätigt damit im Wesentlichen eigene Erhebungen und Berechnungen von BAND, die sich aus mehreren Befragungen von BAND bei den Business Angels Netzwerken und den bei BAND gelisteten Business Angels sowie dem Business Angels Panel (erhoben von VDI nachrichten / BAND / WHU Vallendar-Koblenz / RWTH Aachen) ergeben.

Die deutschen Business Angels Netzwerke haben zurzeit 1365 registrierte Mitglieder. Alle Fachleute sind sich einig, dass die Zahl der tatsächlich in Deutschland aktiven Business Angels wesentlich höher liegt. Nach den Erfahrungen von BAND dürfte es zurzeit in Deutschland etwa 5.000 bis maximal 10.000 aktive Business Angels geben.

Die Höhe des durchschnittlichen einzelnen Investitionsvolumens pro Business Angel ist nach den Umfragen in den letzten Jahren von rund 200.000 Euro auf 50.000 Euro bis 100.000 Euro zurückgegangen. Die Häufigkeit der Beteiligungen pro Jahr und Business Angel liegt nach den Umfragen zwischen 2 und 1,3 Beteiligungen, wobei die Tendenz sinkend ist.

Aufgrund dieser bekannten Zahlen lassen sich Hochrechnungen für die organisierten Business Angels anstellen. Dabei ist ein Vergleich mit dem in der Frühphase investierten VC-Kapital interessant, der sich am besten für 2005 anstellen lässt, weil damals der High-Tech Gründerfonds, der wesentlich durch den Bund gespeist ist, noch nicht aktiv war. Geht man in einer einfachen Rechnung von 1.000 organisierten Engeln aus, die pro Deal 100.000 Euro zweimal jährlich investiert haben, ergibt dies eine Investitionssumme von 200 Mio. Euro der organisierten Business Angels pro Jahr. Angesichts der Tendenz sinkender Dealzahlen und sinkender Beteiligungssummen dürfte dieser Ansatz eher zu hoch sein. Nimmt man als Beteiligungssumme 50.000 Euro und eine Durchschnittshäufigkeit von 1 Deal pro Jahr, so beträgt das Investitionsvolumen der organisierten Engel 50 Mio Euro.

Geht man von insgesamt 5.000 Business Angels in Deutschland aus, so wären dies Investitionsvolumina zwischen 250 Mio. und 1 Mia. Euro pro Jahr. Da man in der geschätzten Gesamtzahl der deutschen Business Angels viele Gelegenheits Business Angels unterstellen muss, die nur im Freundeskreis investieren, ist eher der untere Betrag, also 250 Mio. Euro realistisch. Die VC-Branche hat nach Angaben des BVK im Jahr 2005 in der Start-up-Phase (nur ein kleiner Teil davon betraf die Seed-Phase) rund 20 Mio. Euro investiert. Im 1. Quartal 2007 waren es 14 Mio. Euro in der Seed-Phase, davon entfällt allerdings ein großer Teil auf den High-Tech Gründerfonds.

Diese Zahlen liegen nahe bei denen, die das ZEW durch Befragung der High-Tech Unternehmen ermittelt hat. Danach wurden im Jahr 2005 190 Mio. Euro durch Business Angels erstmals in High-Tech Unternehmen investiert (S. 60 f). Nicht mitgerechnet sind Nachfinanzierungen, Finanzierungen durch einen weiteren Business Angel und der Bereich außerhalb des High-Tech. Im Ergebnis bedeutet dies, dass eine Summe von 250.000 bis 500.000 Euro nach diesen Schätzungen insgesamt in Betracht kommt. Die Zahl der Business Angels in Deutschland schätzt das ZEW zwischen 2.700 und 5.400.

In den USA sind es nach Prof. Jeffrey E. Sohl, University of New Hampshire, dem Doyen der amerikanischen Business Angels Forschung, vorgetragen auf dem Deutschen Business Angels Tag 2003 in Bonn und dem European Business Angels Congress in Prag im März 2005, jährlich ca. 25 Mia. Dollar, die durch 200.000 Business Angels investiert werden. Diese von Business Angels aufgebrauchte Investitionssumme ist etwa doppelt so hoch wie die durch Venture Capital. Geht man von diesem Betrag von 25 Mia. Dollar in den USA aus, dann ergibt dies sowohl im Verhältnis nach Einwohnerzahl als auch nach Bruttoinlandsprodukt bei einem Euro/Dollar-Umrechnungskurs von 1,30 ein **jährliches Investitionspotential durch Business Angels in Deutschland von ungefähr 5 Mia. Euro.**

III. Steuerliche Behandlung von Business Angels Investments im Vergleich

Dieser Investitionsschatz von 5 Mia. Euro ist vor allem deswegen nicht gehoben – im Gegenteil, die Entwicklung stagniert oder ist gar rezessiv -, weil die deutsche Steuergesetzgebung den volkswirtschaftlichen Nutzen der Business Angels Investitionen bisher ignoriert hat. So ist die Wesentlichkeitsgrenze für die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen von 25 % Beteiligungsquote über 10 % zuletzt im Jahre 2002 auf für Business Angels wertlose 1 % gesenkt worden (Business Angels beteiligen sich zwar als Minderheitsgesellschafter, aber in der Regel mit etwa 10 %). Die Absenkung der Wesentlichkeitsgrenze auf 1 % ist auch in der Koalitionsvereinbarung als nachteilig bemängelt worden. Business Angels, die mehrfach investieren und deinvestieren, laufen außerdem nach der Rechtsprechung des BFH Gefahr, als gewerblich eingestuft zu werden.

Die Unternehmenssteuerreform wird die Situation weiter verschlechtern. Bereits die Abgeltungsteuer liegt mit 26,38 % (inkl. Solidaritätszuschlag) höher als die bisherige Besteuerung nach dem Einkommenssteuertarif in Verbindung mit dem bisherigen Halbeinkünfteverfahren (22,16 % inkl. Solidaritätszuschlag). Bei einer Beteiligung von 1 % und mehr steigt die Steuer bei 42 % Spitzensteuersatz nach dem Teileinkünfteverfahren auf 26,59 %.

Um zu große steuerliche Nachteile zu vermeiden, flüchten viele Business Angels in die Rechtsform der GmbH, was aber nur temporär hilft und außerdem gerade den dringend nötigen Nachschub an Business Angels behindert, die sich erst einmal in dieser Funktion erproben und nicht sofort das Gesellschaftsrecht bemühen wollen.

Demgegenüber haben andere europäische Länder und die USA eine Reihe von steuerlichen Anreizen für Business Angels Investments eingeführt und sind dadurch deutlich erfolgreicher bei der Frühphasenfinanzierung. Einen guten Überblick gibt die in Zusammenarbeit mit den nationalen Business Angels Netzwerken erarbeitete Zusammenstellung über „Fiscal Incentives“, www.eban.org/download/Fiscal%20Incentives%20Jan%202007.pdf, herausgegeben von European Business Angels Network (EBAN).

In Großbritannien erhalten Business Angels eine Steuervergünstigung von 20 % im Falle der Beteiligung von bis zu 400.000 Pfund und im Falle von Verlusten die Möglichkeit, diese steuermindernd geltend zu machen. Veräußerungsgewinne unterfallen nicht der „capital gain tax“, wenn die Beteiligung 3 Jahre lang gehalten wurde. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, Kapitalerträge steuerfrei zu halten, wenn sie innerhalb eines Zeitraums von einem Jahr vor und drei Jahren nach der Veräußerung neu in ein Zielunternehmen investiert werden („roll-over“).

Nach Angaben des BBAA, des britischen Business Angels Netzwerk Verbands (vergleichbar mit BAND in Deutschland) investieren dort Business Angels auf Grund dieses „Enterprise Investment Scheme“ (EIS) genannten Steuervergünstigungspakets jährlich 1 Mia. Euro, die sich auf ca. 15.000 Beteiligungen verteilen. Den britischen Haushalt kostet dies 200.000 bis 250.000 € jährlich. Nach dem unabhängigen PACEC Bericht von 2002 wären fast zwei Drittel der Mittel ohne das EIS Paket nicht investiert worden (Quelle für diese Daten: Powerpoint Vortrag Anthony Clarke, Vorsitzender BBAA am 24.05.2007 vor dem ACA Kongress in Chicago).

Frankreich hat inzwischen nachgezogen und bietet eine Steuerreduzierung auf den Investitionsbetrag von 25 % und innerhalb der ersten 8 Jahre nach Gründung des Unternehmens einen Steuerabzug von Verlusten bis zu 30.000 Euro/60.000 Euro. Eine Reihe von Staaten lässt Veräußerungsgewinne von Business Angels, zum Teil unter definierten Voraussetzungen, steuerfrei, z.B. Belgien, Luxemburg, Portugal und die Schweiz.

„First Capital“ heißt zutreffend die entsprechende Steuergesetzgebung in den USA. Danach reduziert sich die „capital gain tax“, die Steuer auf Veräußerungsgewinne, die den halben Steuersatz der Einkommensteuer beträgt, noch einmal um die Hälfte, je nach Bundesstaat auf 9 bis 10 %. Voraussetzung ist, dass es sich um die erste Eigenkapitalfinanzierung eines jungen Unternehmens handelt und die Investition sich auf „qualified companies“ bezieht. Was unter „qualified companies“ zu verstehen ist, wird negativ abgegrenzt, d.h. es werden einige bestimmte Branchen z.B. Immobilien und Retail ausgeschlossen. Ein weiteres Förderinstrument der Finanzierung junger Unternehmen ist auch in den USA das „roll-over“. Wird der Veräußerungsgewinn innerhalb bestimmter Fristen erneut als „first capital“ in „qualified companies“ investiert, bleibt er so lange steuerfrei, bis diese Kette endet. Schließlich gibt es auch in den USA die Möglichkeit, Verluste unter bestimmten Umständen steuermindernd geltend zu machen.

IV: Die Position von BAND zum geplanten MoRaKG

Um den Anschluss wieder zu gewinnen, muss daher das MoRaKG die steuerliche Situation der Business Angels Investitionen verbessern. Die ungesunde Flucht in die BeteiligungsgmbH sollte aufgehalten werden, da es die Business Angels kennzeichnet, dass sie persönlich ihr Know-how, ihr Netzwerk und ihre Zeit in das junge Unternehmen zusammen mit der Finanzierung einbringen. Nur so kann auch der Zufluss an neuen Business Angels wieder verbessert werden, die nicht sofort eine Kapitalgesellschaft gründen wollen, über die die Beteiligungen erfolgen.

1. Freibetragslösung des MoRaKG-Entwurfs ungeeignet

Die vom MoRaKG vorgesehene Anhebung des Freibetrages in § 17 Abs. 3 EStG ist in keiner Weise geeignet, das Problem zu lösen. Nicht nur ein Schönheitsfehler ist es, dass mit der Anhebung des Höchstfreibetrages in § 17 Abs. 3 EStG der Veräußerungsgewinn als Anknüpfungspunkt gewählt wird und nicht die Investition. Denn diese ist es, die den volkswirtschaftlichen Nutzen des Business Angels Engagements verkörpert. Daher sollte auch sie Anknüpfungspunkt und Maßstab für bessere steuerliche Rahmenbedingungen sein.

Es fragt sich, warum ausgerechnet für den wichtigsten Drittfinanzierer von jungen High-Tech Unternehmen der gesetzgeberische Aufwand möglichst klein gehalten werden sollte, was offenkundig das Motiv für den gewählten Ansatz war.

Der Ansatz des Gesetzentwurfes über eine Anhebung des Höchstfreibetrages bei Veräußerungsgewinnen nach § 17 Abs. 3 EStG ist auch inhaltlich ungeeignet. Er bedeutet keine Verbesserung gegenüber dem Jetztzustand und bringt im internationalen Vergleich der steuerlichen Rahmenbedingungen Deutschland nicht voran.

- Da Business Angels im Regelfall etwa 10 % der Anteile erwerben, die oft genug noch anschließend durch weitere Beteiligungen verwässert werden, bedeutet dies, dass der Freibetrag bei einer 10 %igen Beteiligung von 906 Euro auf 2.000 Euro ansteigt. Der volle Freibetrag von 20.000 Euro käme nur zur Anwendung, wenn der Business Angel 100 % Anteile an der veräußerten Gesellschaft hielte. Die Vorschrift ist also für Business Angels, die ja bewusst Minderheitsbeteiligungen eingehen, um die Gründer möglichst stark am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen, grundsätzlich nicht geeignet. Sie ist im Hinblick auf die meist kostenlose Einbringung von Know-how und Netzwerkkenntnissen in das junge Unternehmen nicht einmal eine Anerkennung dieses besonderen Einsatzes. Es ist daher nicht nachvollziehbar, dass die Begründung des Gesetzentwurfes darin eine „Förderung von Business Angels“ sehen kann. Der Vorschlag des Bundesrates, der es bei der gleichen Freibetragshöhe wie der Gesetzentwurf belässt, ist daher insofern ungeeignet.
- Die Anhebung des Höchstfreibetrages nach § 17 Abs. 3 EStG auf 20.000 Euro wird für alle möglichen Veräußerungen von Unternehmensanteilen oder Unternehmen zum Zuge kommen, die nichts mit dem volkswirtschaftlichen Nutzen der Business Angels Beteiligungen zu tun haben. Diese Streuverluste werden wesentlich größer sein als die minimalen Vorteile für Business Angels. Dies hängt damit zusammen, dass die Vorschrift weder auf junge Zielunternehmen noch auf Haltefristen Bezug nimmt.
- Durch die unveränderte Freibetragsabschmelzungsgrenze des § 17 Abs. 3 Satz 2 EStG wird die Regelung des Gesetzentwurfes vollends irrelevant. Bei einer 10 %igen Beteiligung eines Business Angels käme dieser nur bei einem Veräußerungsgewinn bis 3.610 Euro in den „Genuss“ des vollen Freibetrags von 2.000 Euro. Ab einem Veräußerungsgewinn von 5.610 Euro wäre auch dieser Vorteil vollends dahin.

Es ist nicht vorstellbar, dass ein Business Angel, der z.B. 50.000 Euro investiert, diese Beteiligung 5 Jahre lang hält, in dieser Zeit das Unternehmen ca. drei Tage im Monat (also insgesamt 180 Tage) betreut, berät, seine Netzwerkkennnisse zur Verfügung stellt und in Krisen als Trouble Shooter agiert, im Gesetzesvorschlag des Referentenentwurfs einen zusätzlichen Anreiz für diese Tätigkeit sehen kann.

Der vom Referentenentwurf gewählte Ansatz über § 17 Abs. 3 EStG müsste daher, um wenigstens nennenswerte Wirkungen für Business Angels Investments zu entfalten, einen Freibetrag vorsehen, der um das Zwanzigfache höher liegt als der vorgesehene Betrag von 20.000 Euro. Um nicht auch andere Veräußerungsgewinne zu begünstigen, müsste der Freibetrag auf Beteiligungen an definierten Zielgesellschaften beschränkt werden. Dabei könnte die Definition der Zielgesellschaft aus dem geplanten Wagniskapitalbeteiligungsgesetz (WKBG) übernommen werden, eine engere Fassung, wie sie in dem nachstehenden eigenen Vorschlag formuliert ist, wäre für Business Angels aber durchaus akzeptabel.

Aus all dem folgt, dass der Vorschlag des Bundesrates nur dann eine gewisse Verbesserung brächte, wenn er neben der Definition der Zielgesellschaft auch eine Erhöhung des Freibetrages auf das Zwanzigfache des jetzt vorgesehenen Freibetrages zum Inhalt hätte. Der Vorschlag des Bundesrates, die Zielgesellschaft zu definieren, ist, wie dargestellt, prinzipiell zu begrüßen, für sich alleine, ohne großzügige Erhöhung der Freibetragsgrenzen aber nicht weiterführend. Die vom Bundesrat vorgesehene Haltefrist von 5 Jahren ist allerdings zu lang und entspricht nicht der Praxis von Business Angels, die als Erstfinanzierer bemüht sein müssen, eine Veräußerung der Anteile vor einer zu starken Verwässerung durch spätere weit höhere Finanzierungsrunden zu erreichen.

Die Gegenäußerung der Bundesregierung zur Stellungnahme des Bundesrates zu diesem Punkt, muss in doppelter Hinsicht als unbefriedigend bezeichnet werden. Mit der Bemerkung, die Erhöhung des Freibetrages solle vor allem die Tätigkeit der Business Angels fördern und zwar unabhängig davon, in welche Unternehmen sie investieren, verliert sie das Gesetzesziel völlig aus dem Auge. Nach der Begründung zum Gesetzentwurf hat dieser das Ziel, die Eigenkapitalfinanzierung innovativer junger Unternehmen zu stärken und die erkannte Equity Gap, die besonders in der Frühphase vorhanden ist, schließen zu helfen. Damit verkennt die Gegenäußerung der Bundesregierung völlig die besondere Funktion von Business Angels in der Food Chain der Finanzierung junger innovativer Unternehmen, die gerade in der Seed- und Early-Stage-Finanzierung von entscheidender Bedeutung ist. Der angebliche Bürokratieaufwand würde im Übrigen genauso bei Venture Capital Gesellschaften auftreten, die nach dem eigenen Gesetzentwurf der Bundesregierung auch nur dann steuerbegünstigt werden, wenn sie in eine definierte Zielgesellschaft investieren.

2. Vorschlag BAND

Systematisch richtig wäre es, die Beteiligungsanreize – anstatt am Veräußerungsgewinn – an der Beteiligung unmittelbar anzusetzen, denn diese soll gefördert werden und hier liegt der volkswirtschaftliche Nutzen und damit der Grund für eine steuerliche Förderung des Investments. Auf welche Weise die volkswirtschaftliche Bedeutung von Business Angels Investitionen steuerlich anerkannt werden können, zeigen die Beispiele aus dem Ausland. Wir schlagen daher vor, die Instrumente insbesondere auch an den sehr erfolgreichen angelsächsischen Beispielen auszurichten.

Entscheidend ist dabei, dass nur die Beteiligung an definierten Zielgesellschaften bei gleichzeitiger Festlegung von Anlagebestimmungen steuerbegünstigt sein sollte. Dies könnte durch eine entsprechende Anwendung der §§ 2 Abs. 3 und 9 Abs. 2 bis 4 WKBG geschehen. Zielgenauer wäre es jedoch, eine engere, auf die Frühphase bezogene Definition der Zielgesellschaft unter gleichzeitiger Einführung einer Mindesthaltefrist von 3 Jahren vorzusehen.

Der BAND-Vorschlag hierzu lautet, als Zielunternehmen Kapitalgesellschaften anzusehen, die nicht älter als 3 Jahre sind oder erst seit 3 Jahren am Markt operieren und bei denen die Geschäftsführer/Vorstände die Mehrheit des Kapitals halten. Einer besonderen Technologiekomponente bei der Definition der Zielgesellschaft bedarf es nicht, weil sich aus dem Geschäftsmodell von Business Angels die Präferenz für Technologieunternehmen ohnehin ergibt.

Unter diesen Voraussetzungen werden folgende Instrumente vorgeschlagen:

- **Steuerfreiheit des Veräußerungsgewinns, wenn er innerhalb einer Frist von 3 Jahren erneut in ein Zielunternehmen investiert wird (roll-over).** Dieser Vorschlag, der dem anglo-amerikanischen Beispiel nachempfunden ist, schafft einen hohen Anreiz, Veräußerungsgewinne erneut in junge Unternehmen zu investieren. Die Erstinvestition löst Folgeinvestitionen in neue Unternehmen aus. Der Business Angel wird leichter zum Serial Angel, wodurch auch sein eigenes Know-how, das er jungen Unternehmen zuführt, zusätzlich steigt. Das Instrument hat außerdem den Charme, dass es die öffentlichen Haushalte kein zusätzliches Geld kostet, sondern nur die Zuflüsse zeitlich verschiebt.
- **Abzugsmöglichkeit von Verlusten.** Von vielen Business Angels wird besonders beklagt, dass sie im Falle von Verlusten „allein gelassen“ werden. Während sich die Kredite vergebenden Banken insofern zusätzlich absichern, als sich das Unternehmerteam in der Regel auch persönlich verbürgen muss, treffen den Business Angel Verluste in vollem Umfang ohne Absicherung. Da der Business Angel in einer Phase finanziert, in der dies anderen Finanziers zu riskant und kostenaufwendig ist (dies ist der Grund für das Marktversagen), ist es gerechtfertigt, eine Verrechnung mit Gewinnen aus anderen Einkunftsarten – evt. in bestimmten Grenzen – zuzulassen.
- **Steuerabzugsmöglichkeiten zum Zeitpunkt der Investition in Zielgesellschaften (z. B. ähnlich wie in Großbritannien 20 % bis zu einem Investitionsbetrag von 500.000 €).** Mit diesem Instrument wird erreicht, dass sich die Beteiligungssummen erhöhen, weil der Business Angel den steuerlichen Vorteil auf sein Investment aufschlagen kann. Vor allem aber handelt es sich um einen unmittelbaren Investitionsanreiz, der sich positiv auf die Entscheidung eine Beteiligung einzugehen, auswirkt.
- **Wiedereinführung der Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen (Wesentlichkeitsgrenze der Beteiligung von 25 % oder alternativ Minderheitsbeteiligung von bis zu 2 Mio. Euro).** Dieser Vorschlag hat den Vorteil, dass er an frühere Regelungen anknüpft. Er liegt auch nahe, weil die Koalitionsvereinbarung die Absenkung dieser Grenze als nachteilig bezeichnet hat. Die Wirtschaftsminister der Länder haben am 04.06.2007 Steuerfreiheit für Business Angels Investments unterhalb einer Grenze von 10 % gefordert.
- **Ausschluss der Gewerblichkeit.** Besonders wichtig ist es auch, das spezifisch deutsche Problem der Gewerblichkeit von Business Angels zu lösen, das immer auftritt, wenn diese in gewisser Regelmäßigkeit Beteiligungen erwerben und wieder veräußern. Bei Beteiligungen an Zielgesellschaften muss die Gewerblichkeit entfallen, weil damit ausgerechnet diejenigen Business Angels bestraft werden, die größere Erfahrungen in das junge Unternehmen einbringen, weil sie sich schon mehrfach beteiligt haben. Es ist auch nicht nachzuvollziehen, weshalb bei Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften die Gewerblichkeit entfällt, bei Business Angels jedoch nicht. Im Interesse der Gleichbehandlung von Business Angels mit Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften muss hierfür eine Lösung gefunden werden.

Da dieser Frage bisher nicht gesetzlich geregelt ist, sondern sich aus von der Rechtsprechung und der Finanzverwaltung aufgestellten Grundsätzen ergibt, wäre hier auch eine Regelung durch ein BMF-Rundschreiben denkbar.

Dr. Roland Kirchhof Dr. Ute Günther
Vorstand

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) hat das Ziel, die Business Angels Kultur in Deutschland zu fördern und den informellen Beteiligungskapitalmarkt aufzubauen. BAND wird getragen von Business Angels Netzwerken sowie öffentlichen und privaten Mitgliedern und Sponsoren. Business Angels sind private Investoren, die mit Kapital und Know-how zum Erfolg von jungen, wachstumsstarken Unternehmen beitragen.

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)
Semperstr. 51, 45138 Essen
Tel. 0201/8941560
Fax 0201/8941510
E-Mail band@business-angels.de
Web www.business-angels.de