

Gutachten

"Venture Capital und weitere Rahmenbedingungen für eine Gründungskultur"

für
das Sekretariat der Enquete-Kommission "Internet und digitale Gesellschaft" des
Deutschen Bundestages

Dr. Marianne Kulicke
unter Mitarbeit von Dr. Timo Leimbach
Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung ISI
Breslauer Straße 48, 76139 Karlsruhe
Tel.: 0721/6809-137/-389
Fax: 0721/6809-176
marianne.kulicke@isi.fraunhofer.de / timo.leimbach@isi.fraunhofer.de /

7. Oktober 2012

Inhalt

1	Gegenstand des Gutachtens und Vorgehensweise	1
1.1	Fragestellungen des Gutachtens	1
1.2	Aufbau des Gutachtens	2
1.3	Methodische Vorgehensweise	2
1.4	Wachstumshemmnisse von IT-Unternehmen – Überblick zu einer Befragung des Fraunhofer ISI	4
2	Rahmenbedingungen für Venture Capital und Angebotsseite in Deutschland	6
2.1	Rahmenbedingungen für Venture Capital	6
2.2	Angebotsseite des VC-Marktes und Passfähigkeit zur Internet-Wirtschaft	20
2.2.1	Vorbemerkung: Typische Finanzierungsphasen bei Venture-Capital- Finanzierungen	20
2.2.2	Modelle für Wagniskapital in Deutschland	27
2.2.3	Größe des formellen Beteiligungskapitalmarktes	34
2.2.4	Größe des informellen Beteiligungskapitalmarktes	38
2.2.5	Bewertung der Modelle für Wagniskapital angesichts der ökonomischen Besonderheiten des Internets	40
2.2.6	Maßgebliche Venture Capital-Geber bei der Finanzierung von Start-ups und jungen Unternehmen der Internetwirtschaft.....	41
2.3	Rolle öffentlich-rechtlicher Finanzinstitute als Kapitalgeber der Internet- Wirtschaft	51
2.4	Private und öffentliche Finanzinstitute und Anforderungen der digitalen Wirtschaft	60
3	Good Practice im Ausland und Übertragbarkeit auf Deutschland	66
3.1	Good Practice im Ausland	68
3.1.1	Vorbemerkung.....	68
3.1.2	Seed Accelerators in den USA und anderen Ländern.....	68
3.1.3	Rückblick und Status: Maßnahmen in Deutschland auf Bundesebene zur Förderung von Beteiligungskapital für Neugründungen und junge Technologieunternehmen	73
3.1.4	Prinzipielle Ansatzpunkte zur Verbesserung der Finanzierung von Start- ups und Wachstumsunternehmen	78
3.1.5	Informationsquellen.....	81
3.1.6	Stimulierung des privaten Angebots an risikotragendem Kapital für Start-ups und Wachstumsunternehmen	82
3.1.7	Schaffung öffentlicher Beteiligungsgesellschaften für die Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung, um Lücken zu schließen, die private Geldgeber nicht besetzen	91

3.1.8	Fazit: Förderung von Venture Capital in Europa –großer Umfang an öffentlichen Mitteln, ohne erkennbare Wachstumseffekte auf ein unabhängiges privates Beteiligungskapitalangebot.....	94
3.2	Übertragbarkeit auf Deutschland	95
4	Gründungskultur an Hochschulen und Förderangebote für Ausgründungen.....	99
4.1	Gründungskultur an Hochschulen.....	99
4.2	Förderangebot für Ausgründungen an Hochschulen.....	106
4.3	Soziale Absicherung von Gründern	111
5	Gründungskultur in Deutschland insgesamt und "zweite Chance".....	118
5.1	Gründungskultur in Deutschland hinsichtlich einer "zweiten Chance".....	118
5.2	Gründungskultur in Deutschland insgesamt	124
6	Literatur	134
7	Anhang.....	139
7.1	Wachstumshemmnisse von IT-Unternehmen.....	139
7.1.1	Methodik und Datenbasis.....	139
7.1.2	Wachstumsorientierung der IT-Unternehmen.....	140
7.1.3	Tätigkeitsschwerpunkte.....	141
7.1.4	Finanzierungsquellen	141
7.1.5	Wachstumshemmnisse	143
7.2	Liste der Experten, mit denen im Rahmen des Gutachtens Gespräche geführt wurden	151
7.3	Weiterführende Informationen zum Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft.....	155
7.3.1	Zeitliche Programmentwicklung und Breitenwirkung der EXIST-Förderung.....	155
7.3.2	Ergebnisse zum Stand der Gründungsförderung an ehemaligen EXIST-Hochschulen.....	159

Grafiken

Grafik 1:	<i>EVCA Benchmark 2008 zu den steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für den Private Equity Markt – Deutschland und andere EU-Staaten</i>	12
Grafik 2:	<i>Klassifizierung der Länder im Benchmark und Anteil der Venture Capital Investitionen am BIP 2009</i>	13
Grafik 3:	<i>Anteil der Venture Capital Investitionen am BIP in den Jahren 2007 bis 2009 in %</i>	14
Grafik 4:	<i>Zufluss an neuen Mitteln an Beteiligungskapitalgesellschaften in Deutschland nach Kapitalgebern 2010 und 2011 (Private Equity insgesamt)</i>	17
Grafik 5:	<i>Finanzierungsphasen</i>	20
Grafik 6:	<i>Entwicklung der Investitionen nach Finanzierungsphasen - Höhe des in Beteiligungen geflossenen Kapitals in Mio. €</i>	23
Grafik 7:	<i>Grundmodelle für Wagniskapital</i>	29
Grafik 8:	<i>Investitionen durch institutionelle Beteiligungskapitalgeber 2011</i>	35
Grafik 9:	<i>Investitionen nach Branchen bei Venture Capital-Investitionen 2011</i>	36
Grafik 10:	<i>Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche (in Mio. €)</i>	37
Grafik 11:	<i>Höhe von Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche und deren Anteil an allen Venture Capital-Investitionen in den USA</i>	38
Grafik 12:	<i>Entwicklung des Seed-Segments und Rolle des High-Tech Gründerfonds (HTGF)</i>	56
Grafik 13:	<i>Förderansatz von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft mit den drei Fördersäulen EXIST-Gründungskultur, EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer</i>	102
Grafik 14:	<i>Förderlandschaft in Deutschland für Neugründungen</i>	107
Grafik 15:	<i>Anträge im Förderprogramm EXIST-Gründerstipendium nach Technologiefeldern (2007-2011)</i>	110
Grafik 16:	<i>Skizzen und Anträge im Förderprogramm EXIST-Forschungstransfer nach Technologiefeldern (2007-2011)</i>	110
Grafik 17:	<i>Hürden für den Schritt in die Selbstständigkeit</i>	114
Grafik 18:	<i>Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen</i>	115
Grafik 19:	<i>Überzeugungen und Wahrnehmungen zu Gründungen – Befragungen von 18 bis 64 Jährigen in acht Vergleichsländern</i>	126
Grafik 20:	<i>Bewertung der Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland im Vergleich mit sieben anderen Ländern</i>	128
Grafik 21:	<i>Existenzgründungsraten</i>	130
Grafik 22:	<i>Wachstumshemmnisse neuer und junger IT-Unternehmen in vier Bereichen</i>	132
Grafik 23:	<i>Wachstumshemmnisse neuer und junger IT-Unternehmen in den Bereichen Verwaltung, Bürokratie, Steuern und Sozialabgaben</i>	133
Grafik 24:	<i>Planungen der IT-Unternehmen zum Umsatzwachstum</i>	140

Grafik 25: Tätigkeitsschwerpunkte der befragten IT-Unternehmen nach geplantem Wachstumstempo	141
Grafik 26: Finanzierungsquellen und Wachstumstempo.....	142
Grafik 27: Häufigkeit von Wachstumshemmnissen bei 689 IT-Unternehmen in den übergeordneten Bereichen (in %).....	143
Grafik 28: Relevanz von Wachstumshemmnissen nach dem geplanten Wachstumstempo	144
Grafik 29: Finanzierungsaspekte als Wachstumshemmnisse bei IT-Unternehmen.....	145
Grafik 30: Bedeutung einzelner Aspekte aus dem Bereich „öffentliche Förderangebote“ als Wachstumshemmnisse bei IT-Unternehmen.....	147
Grafik 31: Bedeutung einzelner Aspekte als Wachstumshemmnisse.....	148
Grafik 32: Zeitliche Entwicklung der drei Säulen von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft.....	156

Tabellen

Tabelle 1: Kriterien und Unterkriterien in der EVCA-Studie "Benchmarking European Tax and Legal Environments" 2008 und Bewertung zu Deutschland.....	9
Tabelle 2: Kenndaten des deutschen Beteiligungskapitalmarktes im Jahr 2011	35
Tabelle 3: Veröffentlichte Investments im Jahr 2010 im Bereich digitaler Medien und Internet.....	43
Tabelle 4: Veröffentlichte Investments im Jahr 2011 im Bereich digitaler Medien und Internet.....	45
Tabelle 5: Veröffentlichte Investments zwischen Januar und April 2012 im Bereich digitaler Medien und Internet	48
Tabelle 6: Öffentliche Förderfonds mit Zielgruppe neue und junge (Technologie-) Unternehmen	53
Tabelle 7: High-Tech Gründerfonds: Struktur des Portfolios nach Branchen und Bereichen	57
Tabelle 8: Öffentliche Beteiligungsfonds explizit für Innovationsfinanzierungen an KMU.....	59
Tabelle 9: Seed Accelerator im Global Accelerator Network mit Fokus auf der Internet-Wirtschaft	70
Tabelle 11: Übergeordnete Bereiche zur Erfassung von Wachstumshemmnissen in der Befragung.....	139
Tabelle 12: Relevanz von Hemmnissen und geplantes Wachstumstempo der 689 IT-Unternehmen	149

Karten

Karte 1: An den EXIST-Modellinitiativen oder EXIST-Transferinitiativen beteiligte Universitäten und (Fach-) Hochschulen 2002-2005/6	157
Karte 2: An den 47 EXIST-III-Projekten beteiligte Universitäten und (Fach-) Hochschulen im dreijährigen Förderzeitraum zwischen 2006-2011/2.....	158

Zusammenfassung der Ergebnisse und Empfehlungen

Vorbemerkung

Im März 2012 wurde das Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung ISI mit der Bearbeitung dieses Gutachtens beauftragt, dem eine Leistungsbeschreibung mit detailliertem Fragenkatalog zugrundeliegt. Die **übergeordneten Themenfelder** sind

- steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen für Venture Capital und die Angebotsseite in Deutschland
- Good Practice im Ausland und Übertragbarkeit auf Deutschland
- Gründungskultur an Hochschulen und Förderangebote für Ausgründungen
- Gründungskultur in Deutschland insgesamt und "zweite Chance".

Es sollte sich auf **Gründungen mit deutlichem Wachstumspotenzial** konzentrieren, daher betrachtet es nur das für derartige Gründungen relevante Finanzierungssegment. Viele weitere Internet-Gründungen entstehen nach dem so genannten Bootstrapping-Ansatz, d.h. ihre Gründungs- und Wachstumsstrategie wird an die verfügbaren (finanziellen) Ressourcen der Gründerinnen und Gründer angepasst und vor allem der Einstieg eines externen formellen Finanziers vermieden.

In jüngster Zeit lässt sich weltweit und auch in Deutschland für das **Gründungsgeschehen rund um das Internet** eine **Sonderentwicklung** beobachten, die sich vom sonstigen Gründungsgeschehen und der Entwicklung des Gesamtmarktes für Venture Capital ganz deutlich abhebt. So steigt die Anzahl an Internet-Gründungen mit ambitionierten Wachstumszielen spürbar an, was zu einem hohen Interesse bei Beteiligungskapitalgebern (auch ausländischen) und dem Abschluss von großvolumigen Investments führt, wie sie vor einigen Jahren noch undenkbar erschienen. Diese Sonderentwicklung betrifft einige der zentralen Fragen des Gutachtens. Daher lag ein besonderes Gewicht in der Bearbeitung darauf, aktuelle Informationen zu erhalten, die sich möglichst passgenau auf die Internetwirtschaft und die dortigen Gründungen beziehen. Erschwert wird dieser Anspruch jedoch dadurch, dass **keine Statistiken diesen Bereich explizit ausweisen**. Die Recherchen zu den maßgeblichen Venture Capital-Gebern bei Internet-Gründungen zeigen, dass unter ihnen derzeit viele zu finden sind, die in den regelmäßig veröffentlichten Statistiken des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) gar nicht erfasst werden (Business Angels, neue Fondstypen, Corporate Venture Capital-Gesellschaften). Da diese Statistiken zudem die „Branche Internet“ nicht separat ausweisen, spiegeln sie die aktuelle Marktsituation für Internet-Unternehmen nicht hinlänglich wieder. Wir haben daher andere Quellen herangezogen (Befragung u. A. von Beteiligungsgebern im Frühphasensegment sowie Analysen der Veröffentlichungen des BVK zu Deals, die seit Anfang 2010 abgeschlossen wurden), um die aktuelle Finanzierungssituation abbilden zu können. Sie wird zudem auch in zahlreichen Artikeln und Internet-Darstellungen beschrieben.

Das Gutachten sollte das Angebot an Venture Capital für die Gründung und das Wachstum von Internet-Unternehmen beleuchten. Eine Besonderheit von Internet-Gründungen ist, dass sie typischerweise bereits kurze Zeit nach ihrer Gründung den Markteinstieg versuchen und dadurch **die Grenzen zwischen Startup- und Wachstumsfinanzierung verschwinden**. D.h. die Finanzierungsmittel, die von außen (z.B. als Venture Capital) in neugegründete Internet-Unternehmen fließen, dienen i. d. R. bereits der Wachstumsfinanzierung, auch wenn es sich bezogen auf das Unternehmensalter noch um eine Frühphasenfinanzierung handelt. **Venture Capital dient der Finanzierung des Wachstums von Internet-Gründungen**. Daher kann auch im Gutachten kaum eine explizite Trennung zwischen Gründungs- und Wachstumsfinanzierung gemacht werden.

Die Ergebnisse des Gutachtens im Überblick

Wie sehen aktuell die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Venture Capital aus?

- **Bestimmte steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen sind in Deutschland im internationalen Vergleich eher positiv, andere deutlich negativ.** Ersteres bezieht sich auf die direkt für Beteiligungsfonds und ihre Kapitalanleger in Deutschland geltenden Regelungen. Hier ist die deutsche Bewertung in einer Vergleichsstudie des europäischen Verbands der Beteiligungsgesellschaften (EVCA) von 2008 mit 1,77 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 3 (deutlich verbesserungsbedürftig) nicht so schlecht. Deutlich negative Einstufungen werden für den Bereich der Beteiligungnehmer vergeben. Sie resultieren aus dem Fehlen einer steuerlichen Förderung von Gründungen oder FuE-Tätigkeiten, wobei bei dieser isolierten Betrachtung das ganze Förderspektrum an Zuschuss- und Darlehensprogrammen unberücksichtigt bleibt. Auch beim dritten Untersuchungsbereich (steuerliche Leistungsanreize für Personal bei Beteiligungnehmern und –gebern) erhält Deutschland im Vergleich eine recht negative Bewertung.
- **Es besteht jedoch kein Zusammenhang zwischen der Ausgestaltung der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen und der Höhe der Venture Capital-Investments.** Trotz insgesamt weniger günstiger Rahmenbedingungen rangiert Deutschland beim Indikator „Höhe der Venture Capital-Investments in Relation zum BIP“ im Mittelfeld von 27 Ländern. Andere Länder mit deutlich besseren Rahmenbedingungen schneiden bei diesem Indikator wesentlich schlechter ab (dazu zählen Griechenland, Spanien und Portugal). Schweden mit ähnlichen Rahmenbedingungen wie Deutschland ist dagegen mit deutlichem Abstand Spitzenreiter.
- **Es gibt eine Reihe von Punkten, die von Marktexperten als Defizite in den deutschen Rahmenbedingungen benannt werden:** Diese sind vorrangig das Fehlen eines konsistenten und international wettbewerbsfähigen Regelwerks, Anlagevorschriften für Kapitalsammelstellen, Mehrfachbesteuerungsproblematik für Investoren/Beteiligungsfonds, restriktive Regelung zur Nutzung des Verlustvortrags sowie grundsätzliche Umsatzsteuerpflicht von Management-Fees.

Empfehlungen:

Im Zuge der aktuellen Umsetzung der AIFM-Richtlinie in nationales Recht bietet sich die Möglichkeiten, diese Defizite in den deutschen Rahmenbedingungen auszugleichen. Hier kann der deutsche Gesetzgeber zur Schaffung einheitlicher Bedingungen im europäischen Raum entscheidend beitragen. Der vom Bundesfinanzministerium Mitte Juli vorgelegte erste Entwurf skizziert ein Kapitalanlagegesetzbuch, das das von Marktexperten eingeforderte einheitliche Regelwerk für Alternative Investmentfonds und ihre Manager schaffen kann. Allerdings gibt es von Seiten des BVK noch deutliche Kritikpunkte. Hier sollte die Enquete-Kommission aktiv werden, um zu einer marktgerechten Ausgestaltung beizutragen, die auch den Anforderungen von Internet-Unternehmen entspricht.

Welche Modelle für Wagniskapital gibt es und wie lassen sich diese vor dem Hintergrund der ökonomischen Besonderheiten des Internets darstellen?

Modelle für Wagniskapital in Deutschland

- Es gibt aktuell ein **breites Spektrum an Modellen für Wagniskapital**, die sich nach den Kriterien Organisationsgrad und Renditeorientierung differenzieren.
- Den **formellen Beteiligungskapitalmarkt** bilden die renditeorientierten Venture Capital- und Corporate Venture Capital-Gesellschaften (Beteiligungstöchter von Großunternehmen) sowie Beteiligungsgesellschaften des Finanzsektors, ferner förderorientierte Beteiligungsfonds wie öffentliche Frühphasen- und Technologiefonds für spätere Phasen sowie Beteiligungsgesellschaften für Mittelstandsfinanzierungen. In jüngster Zeit erlangt mit den Seed Accelerators auch in Deutschland eine auf die Spezifika von Internet-Gründungen zugeschnittene Form renditeorientierter Venture Capital-Gesellschaften immer mehr an Bedeutung. Sie verbinden die Inkubation als neue Unterstützungsform mit der Finanzierungsfunktion, finanzieren eine größere Anzahl an Gründungsvorhaben und bringen sie schnell zum Markteinstieg.

- Den informellen Beteiligungskapitalmarkt bilden Business Angels, passive Privatinvestoren, Crowdfunding/-investment-Anbieter sowie als Sonderform Founding Angels.
- Formelle und informelle Beteiligungskapitalgeber unterscheiden sich nach Beteiligungszielen, -volumina, Renditeerwartungen und Präferenzen für Finanzierungsphasen. Für junge Internet-Gründungen in Frage kommen Business Angels, klassische Venture Capital-Gesellschaften (mit Schwerpunkt auf Frühphasenfinanzierungen), Corporate Venture Capital-Gesellschaften, Seed Accelerator, Crowdfunding/-investing, passive Privatinvestoren und Founding Angels.
- Praktisch kein Angebot für junge Unternehmen der Internet-Wirtschaft bieten Kapitalbeteiligungsgesellschaften des Finanzsektors und Mittelständische Beteiligungsgesellschaften.

Größe des formellen Beteiligungskapitalmarktes in der Statistik des BVK

- **Die Statistiken des BVK bilden, wie eingangs begründet, die Investments in junge Internet-Gründungen nicht hinlänglich ab;** sie werden aber zur Beurteilung der Situation in Deutschland für Venture Capital meist herangezogen. Daher wurde im Gutachten auch auf diese Statistiken eingegangen. Das für Technologiefinanzierungen (insgesamt, nicht nur Internet-Bereich) relevante Marktsegment des Private Equity-Marktes in Deutschland (Venture Capital Segment) ist geprägt durch Frühphasendeals. 2011 erfolgten 163 Seed-Finanzierungen über 40,3 Mio. € und 395 Start-up-Finanzierungen über 390,3 Mio. €, beide Kenndaten gingen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich zurück (-16 % bzw. -17%).
- 2011 flossen allerdings auch 926,1 Mio. € an **neuen Mitteln in Beteiligungsfonds für Early Stage-Finanzierungen**. Damit stieg das für kommende Investments verfügbare Kapital deutlich an. Ein erheblicher Teil entfiel auf öffentliche Fonds, die intensiv in Internet-Gründungen investieren (ERP-Startfonds II, High-Tech Gründerfonds II).

Größe des informellen Beteiligungskapitalmarktes

- Die wichtigsten Akteure des informellen Beteiligungskapitalmarkts sind **Business Angels**. Ihre Anzahl wird auf ca. 5.000 geschätzt, die jährlich zwischen 200 und 300 Mio. € in junge Unternehmen über alle Branchen investieren. Etwa 500 Business Angels sind IKT-Experten und investieren in diesem Bereich. Hier zeichnet sich ein Generationenwechsel ab. Die erste erfolgreiche Gründergeneration aus der IKT-Welt wechselt auf die Investoreseite. Sie verfügt über erhebliche liquide Mittel, die sich zusammen mit den Mitteln kooperierender institutioneller Anleger derzeit in einer Größenordnung von mehreren hundert Mio. € bewegen. Viele von ihnen haben zwischenzeitlich Seed Accelerators oder auf Internet-Gründungen spezialisierte Venture Capital-Gesellschaften gegründet, so dass sie nunmehr eher dem formellen Markt zugeordnet werden können. Doch stehen **Regionen mit einer lebhaften Business Angels Szene** (derzeitiger Spitzenreiter: Berlin) periphere Regionen mit wenigen Business Angels gegenüber. Dazu zählt Ostdeutschland, da es zu wenige erfolgreiche ostdeutsche Unternehmer mit anlagebereitem Kapital gibt.
- Neu entstehende **Plattformen zum Crowdfunding bzw. Crowdinvesting** dienen etwa seit Anfang 2011 auch zur Finanzierung von Neugründungen, vornehmlich für Internet-Start-ups. Bislang erhielten erst wenige Unternehmen auf diesem Wege Kapital von bis zu 100.000 € (Obergrenze für diesen Weg). Das künftige Marktpotenzial ist aber noch unklar, Entwicklungen in den letzten Monaten deuten jedoch darauf hin, dass sich hieraus ein interessanter Weg der Gründungsfinanzierungen im Internet-Bereich eröffnet. Es zeichnet sich eine hohe Marktdynamik ab mit einer steigenden Anzahl an Plattformen, über die solche Mittel eingeworben werden.

Modelle für Wagniskapital angesichts der ökonomischen Besonderheiten des Internets

- Unternehmen des Internets zählen nicht zu einer einzelnen Branche, vielmehr tangiert die Internet-Technologie als Querschnittstechnologie eine Vielzahl von Branchen und Anwendungsfeldern. Entsprechend eröffnet sich Neugründungen ein breites Spektrum an Marktchancen, teilweise in Nischenbereichen, teilweise in Marktsegmenten, in denen traditionelle Geschäftsmodelle bislang dominieren und nun von neuen Geschäftsmodellen bedroht werden. Dies ist vor allem im Internet-Handel oder im Spielmarkt der Fall. Bei beiden sind seit Anfang 2010 auch viele neue Investments bekannt geworden, die sich nicht nur in Einzelfällen in Größenordnungen im ein- oder zweistelligen Millionenbereich bewegen. Beteiligungsnehmer sind meist

erst kurze Zeit bestehende Unternehmen. Unter den Beteiligungsgebern gerade junger Betreiber von Internet-Handelsplattformen finden sich zunehmend große Handels- und Medienunternehmen, so dass sich Synergieeffekte bei nicht-finanziellen Fragen auf beiden Seiten ergeben.

- Das sich **gerade entwickelnde breite Spektrum an Beteiligungsquellen** mit unterschiedlicher Finanzierungskraft kann zu einer guten Abdeckung der unterschiedlichen Anforderungen von Internet-Unternehmen führen. Nicht zuletzt lässt sich der Bootstrapping-Ansatz bei Internet-Gründungen, mit einem vergleichsweise überschaubarem Finanzierungsbedarf bis erste Umsatzerlöse fließen, gut realisieren.
- Die Attraktivität von Internet-Unternehmen für die unterschiedlichen Typen von Beteiligungsgebern resultiert aus **Besonderheiten von Internet-Unternehmen**: In vielen Fällen ist es möglich, bereits in einem frühen Unternehmensstadium oder mit niedrigen Anfangsbeträgen (Gegenteil: Life Sciences-Bereich) einzusteigen, es zeigt sich nach kurzer Zeit der Erfolg eines Geschäftsmodells am Markt, weshalb es derzeit offenbar nicht so schwer ist, Kofinanziers oder weitere Beteiligungsgeber für Anschlussfinanzierungen zu finden. In den meisten Fällen kann ohne lange Investitionsphase bereits nach kurzer Zeit der Markteinstieg erfolgen und Rückflüsse am Markt erzielt werden.

Wer sind die maßgeblichen VC-Geber bei der Finanzierung von Start-ups und jungen Unternehmen der Internetwirtschaft?

- Auf Basis veröffentlichter Frühphasenengagements zeigt sich derzeit ein **breites Spektrum an VC-Gebern** für neue und junge Unternehmen im Bereich der digitalen Medien und Internet. Dazu gehören einige auf Frühphasenfinanzierung spezialisierte Venture Capital-Gesellschaften (In-/Ausland öffentliche Frühphasenfonds, zunehmend auch Corporate Venture Capital-Gesellschaften und Unternehmen, außerdem Business Angels. Der deutsche Markt wird bei Internetgründungen offenbar auch wieder interessant für **ausländische Investoren**. Es zeigt sich eine deutliche Zunahme an Investments, und es fließen nicht nur kleine Beträge von wenigen hunderttausend €, sondern auch Millionenbeträge bei Erstinvestments oder in der zweiten Finanzierungsrunde. Hier zeigte sich gerade in jüngster Zeit das große Finanzierungspotenzial der hinter den Seed Accelerators stehenden Investoren, die nicht nur Anfangsinvestitionen mit niedrigen Beträgen tätigen, sondern sich bei Gründungen mit besonders hohem Wachstumspotenzial auch an den eben genannten Finanzierungsrunden mit zweistelligen Millionenbeträgen engagieren können. Da sie ab der Seed-Phase mitfinanzieren, geht von ihnen ein großer Beschleunigungseffekt durch die Gewinnung weiterer Co-Finanziers aus.
- Experten beobachten schon eine **Konkurrenz um gute Deals**, steigende Bewertungen der jungen Kapitalnachfrager und erste Anzeichen eines zunehmenden Überhangs an anlaufsuchendem Kapital im Frühphasensegment der Internet- und digitalen Wirtschaft bei besonders ambitionierten Gründungsvorhaben.
- **Öffentliche Frühphasenfonds haben eine starke Stellung** (s.u.). An rund 45% der veröffentlichten Investments sind öffentliche Frühphasenfonds beteiligt, mit konstanter Quote seit Anfang 2010. Eine herausragende Rolle spielt der High-Tech Gründerfonds, ferner der KfW/ERP-Startfonds, Bayern Kapital sowie Berliner und Brandenburger Fonds.

Empfehlungen:

Das Gutachten vertieft eine ganze Reihe von Aspekten, die das Angebot an Venture Capital bestimmen und zeichnet interessante Entwicklungen auf, die allerdings nur für den Bereich der Internet-Gründungen festzustellen sind. Der Gesamtmarkt für Venture Capital bewegt sich weiterhin auf einem eher niedrigen Niveau. Die Dynamik der letzten 12 Monate im Internet-Bereich ist bemerkenswert, gerade im Hinblick auf private Beteiligungskapitalgeber. Es bleibt abzuwarten, ob sie sich in dieser Form in den nächsten Jahren fortsetzt oder ob es wieder zu einem ähnlichen Einbruch wie nach dem Boom in der New Economy um die Jahrtausendwende kommt. Derzeit lässt sich jedenfalls kein Bedarf für eine staatliche Intervention in das Segment begründen. Zudem plant die Regierung die Einführung eines Investitionszuschusses für Business Angels ohne Begrenzung auf bestimmte Branchenfelder sowie weitere Maßnahmen zur Stimulierung des (informellen) Beteiligungsmarktes. Davon dürfte gerade auch der Bereich der Internet-Gründungen profitieren.

In welchen Bereichen der Finanzierung von Start-ups, junger Unternehmen und besonders expandierender Unternehmen der Internet-Wirtschaft sind die öffentlich-rechtlichen Finanzinstitute bereits in welcher Form aktiv?

- In den vergangenen Jahren wurden vom Bund und den Ländern eigene Beteiligungsfonds als Instrument zur Bereitstellung risikotragenden Kapitals für junge und/oder mittelständische Technologieunternehmen eingerichtet. Hier ist vor allem der **High-Tech Gründerfonds** zu nennen, der seit 2005 zu einer deutlichen Steigerung von Seed-Finanzierungen führte und deutliche Hebeleffekte auf Anschlussfinanzierungen durch private Kapitalgeber bewirken konnte. Er hat auch einen Schwerpunkt im Bereich der Internet-Wirtschaft. Auch andere öffentliche Frühphasenfonds (z.B. der ERP Startfonds) zielen auf Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial, um die Anschlussfähigkeit an Venture Capital-Finanzierungen zu sichern. Sie engagieren sich nicht an kleinvolumige Gründungen mit geringem Potenzial.
- Das Förderangebot des Bundes wird durch **Länderfonds** ergänzt. Sie gibt es in allen Bundesländern, meist einen für die Frühphase und einen für spätere Phasen. Kein Förderfonds für die Frühphasenfinanzierung weist einen engen Branchenfokus auf. Absolut und in Relation zum Investitionsvolumen privater, eindeutig renditeorientierter Beteiligungskapitalgeber dürfte ihre Finanzierungstätigkeit erheblich sein. **Öffentliche Fonds füllen die Lücke im Frühphasensegment**, die durch den Rückzug von Venture Capital-Gesellschaften nach dem Boom 2000 entstanden war. Von einer Verdrängung privaten Kapitals kann keine Rede sein. Besonders aktiv sind die Frühphasenfonds in Bayern, Nordrhein-Westfalen, Berlin und Baden-Württemberg. Sie finanzieren häufig junge Unternehmen zusammen mit dem High-Tech Gründerfonds.

Haben sich private und öffentliche Finanzinstitute auf die Anforderungen der digitalen Wirtschaft ausgerichtet?

- Ein größerer Teil der privaten und öffentlichen Beteiligunggeber hat sich gut auf die Anforderungen der digitalen Wirtschaft eingestellt und schließt eine steigende Anzahl an solchen Engagements ab. Sie haben einen **hohen Stellenwert als Zielgruppe** und zunehmend im Portfolio.
- Die **Geschäftsmodelle** in der Internet- und digitalen Wirtschaft weisen einige Spezifika auf, die sie **attraktiv für Investoren** machen. Für Business Angels und öffentliche Fonds liegt dies an einem häufig niedrigen Anlaufkapitalbedarf, in kürzeren Phasen von Umsetzung und Markteinstieg, einem schnellen Nachweis der Marktfähigkeit und in einer hohen Exit-Fähigkeit.
- Die Qualität der Nachfrage wird als hoch eingestuft mit vielen wachstumsträchtigen Vorhaben. IKT-erfahrene Investoren stellen sie nicht vor besondere Bewertungsanforderungen, andere haben Probleme, die Marktchancen neuer Ideen wegen hoher Markt- und Wettbewerbsdynamik zu bewerten. Eine zunehmende **Professionalisierung** ist erkennbar. Bedarf an einer speziell auf Internet-Gründungen zugeschnittenen Unterstützung besteht nicht.

Welche erfolgreichen Modelle zur Finanzierung von Start-ups und Wachstumsunternehmen der digitalen Wirtschaft gibt es im Ausland?

- Gegenwärtig sind **Seed Accelerators** weltweit und vor allem in den USA ein immer mehr an Bedeutung gewinnendes Instrument privater Finanziers, um Internet-Gründungen zu stimulieren und bei den ersten Umsetzungsschritten zu begleiten. Sie bieten bereits Pre-Seed-Kapital, da eine erfolgte Gründung nicht vorausgesetzt wird. Sie verknüpfen eine Kapitalbereitstellung von geringem finanziellem Umfang mit professionellen Unterstützungsleistungen im Rahmen eines mehrmonatigen Qualifizierungs- und Coaching-Programms mit einer Gruppe mehrerer Gründerteams. Verfolgt wird eine „Picking-the-Winner-Strategie“, da der Kapitaleinsatz für die Seed Accelerators niedrig ist, und sie eine Vielzahl an Gründungsideen prüfen und kurzzeitig finanzieren können. Sowohl für Gründungsinteressierte wie auch Investoren handelt es sich um ein niederschwelliges Angebot (nur drei- bis viermonatige Programmdauer, geringer Kapitaleinsatz). Von der Professionalität der Unterstützung ist abhängig, ob es sich auch um ein für das Gründerteam „günstiges“ Angebot handelt, da sie für eine niedrige Summe an Kapital bereits Gesellschaftsanteile abgeben müssen.

- Es handelt sich um ein Instrument, das von **privater Seite** initiiert und getragen wird. Für einen derartigen Ansatz ist keine öffentliche Unterstützung erforderlich. Es entstanden bereits mehrere solcher Accelerators auch in Deutschland (Rheingau Ventures, Venture Stars, HackFwD oder Rocket Internet). Sie erfordern eine kritische Masse an Gründungsinteressierten in ihrem Einzugsgebiet oder eine hohe Standortattraktivität für Externe. Sie eignen sich nur für Regionen mit lebhaften Internet-Communities.
- **Crowdfunding/-investing-Plattformen** entwickeln sich ebenfalls in jüngster Zeit weltweit als eine neue Form der Kapitalakquisition für junge (Internet-) Unternehmen. Ihr Ursprung liegt in den USA und in der Sammlung finanzieller Mittel für Kreativ- oder Wohltätigkeitsprojekte, also nicht primär im Bereich der kommerziellen Unternehmensfinanzierung. In Deutschland genießt das Thema ebenfalls bereits eine hohe Aufmerksamkeit mit einer ständig steigenden Anzahl an neuen Plattformen oder Ansätzen, diesen Kanal der Kapitalgewinnung zu nutzen.
- **In Deutschland wurden in den letzten Jahrzehnten bereits unterschiedliche Ansätze zur Stimulierung des Frühphasensegments implementiert bzw. bestehen aktuell noch:** Dabei handelt es sich um das Dachfonds-Konzept, das Eingehen von Koinvestments mit privaten Beteiligungen sowie Beteiligungen öffentlicher Beteiligungsgesellschaften, die sich alleine oder in Kombination mit privaten Beteiligungsgebern an Unternehmen beteiligen. Seit 2012 können auch Beteiligungen informeller Investoren refinanziert werden. Geplant ist zudem eine Investitionszulage für Business Angels.
- **Die Recherchen zu Maßnahmen in anderen europäischen und außereuropäischen Ländern zeigten keine gänzlich neue Ansätze:** Es wurden primär Angebote identifiziert, wie sie in ihrer Grundkonstruktion bereits seit vielen Jahren eingesetzt werden. Maßnahmen zur Stimulierung des privaten Angebots an risikotragendem Kapital umfassen (1) steuerliche Anreize für informelle Beteiligungskapitalgeber/Privatinvestoren, direkt in solche Unternehmen zu investieren, (2) steuerliche Anreize für Privatinvestoren, indirekt über Beteiligungen an Beteiligungsfonds Mittel für solche Unternehmen zu investieren und (3) öffentliche (Dach-) Fonds, über die das Fondsvolumen privater Beteiligungskapitalgeber erweitert wird, wenn sie sich an Start-ups und Wachstumsunternehmen beteiligen. Öffentliche Beteiligungsgesellschaften investieren entweder ohne private Beteiligungsgeber in Unternehmen oder nur bzw. vorzugsweise in Kombination mit privaten Beteiligungsgebern. Sie schließen damit Lücken im privaten Angebot.
- **Es wurden keine zusätzlichen Ansätze identifiziert, deren Übertragung auf Deutschland empfohlen wird:** Die meisten Maßnahmen zielen auf die Beseitigung von deutlichen Defiziten im Angebot von Venture Capital und von Early Stage Capital ab. Die Untersuchungen zum Angebot an Beteiligungskapital für Frühphasenfinanzierungen für Internet-Gründungen zeigten jedoch, dass es aktuell keine gravierenden Finanzierungsengpässe für Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft gibt, die zusätzliche, über die bestehenden oder geplanten Maßnahmen hinaus gehende Programme notwendig erscheinen lassen. Dachfonds- und Ko-Investment-Programme sind in Deutschland bereits vorhanden und für die Stimulierung von informellen Investoren (v.a. Business Angels) sind nun vom neuen European Angels Fonds (EAF) und der geplanten Investitionszulage für Business Angels deutliche Impulse zu erwarten.
- **Diese Einschätzung betrifft nur den Bereich der Internet-Gründungen,** da hier gegenwärtig eine Sonderentwicklung zu beobachten ist. Sie gilt nicht für Frühphasenfinanzierungen generell in Deutschland.

Empfehlungen

Seed Accelerators und Crowdfunding/-investing-Plattformen entstehen in jüngster Zeit als private Angebote der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung primär für Internet-Gründungen. Hier werden erfolgreiche Modelle aus dem Ausland bereits auf Deutschland übertragen. Die Dynamik ist so hoch, dass es keines Förderimpulses bedarf. Die Untersuchung von Beispielen öffentlicher Maßnahmen im Ausland führte nicht zu neuen Ansätzen, über die erfolgreich eine Stimulierung des Venture Capital-Marktes erfolgte. Die Bilanz ausländischer Ansätze über Steuervergünstigungen, Schaffung öffentlicher Beteiligungsfonds oder Hebelmechanismen für privates Beteiligungskapital ist überwiegend durchwachsen. Sie führten ganz überwiegend nicht zu einer nachhaltigen Entwicklung der privaten nationalen Beteiligungsangebote ohne weitere staatliche Impulse. Da es in Deutschland aktuell keine gravierenden Finanzierungsengpässe für Internet-Unternehmen gibt,

erscheinen weitergehende öffentliche Maßnahmen nicht notwendig. Gerade das Zusammenspiel aus öffentlichen Förderfonds mit privatem Beteiligungskapital, das sich in Zukunft durch Corporate Venture Capital-Gesellschaften, IKT-erfahrene Business Angels, neue Frühphasenfonds erfolgreicher Gründer der ersten IKT-Gründungswelle und Unternehmen noch weiter verbessern dürfte, ist selbst als Good Practice einzustufen. Die vielfältigen Ansätze im Ausland lassen nicht erwarten, dass sie höhere Wirkungen entwickeln würden.

Welche Bedeutung besitzt, auch im internationalen Vergleich, die Kultur des Gründens - insbesondere an Hochschulen?

- Durch das BMWi-Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft wurden in den letzten Jahren **deutliche Fortschritte bei der Schaffung einer Kultur der Selbstständigkeit in Lehre, Forschung und Verwaltung** erzielt. Seit 1998 wurden knapp 120 Universitäten und (Fach-) Hochschulen bei der Schaffung gründungsstimulierender Angebote für Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter mit rund 65 Mio. € vom Bund und weiteren Mitteln des jeweiligen Landes unterstützt. Die Angebote stoßen weitgehend auf gute Resonanz. Mittlerweile haben sich die Gründungslehre (in den Wirtschaftswissenschaften) und die Gründungsunterstützung als Teil des Wissens- und Technologietransfers (WTT) oder in eigenen Entrepreneurship-Zentren an vielen Universitäten und einem Teil der (Fach-) Hochschulen etabliert.
- Die Angebote der Gründungsinitiativen decken den **gesamten Geneseprozess von Gründungen** ab. Dazu gehören die Erschließung der Zielgruppen für eine unternehmerische Selbstständigkeit, die Gründungslehre, die gründungsbezogene Weiterqualifizierung, Beratung/Coaching und Möglichkeiten des Co-Workings. Nur wenige EXIST-geförderte Projekte verfolg(t)en einen spezifischen Fokus nach Fächern oder Wachstumsorientierung der Unternehmen. Dazu zählen einige wenige Projekte im IT- und Kreativbereich.
- Die beiden personen- und unternehmensbezogenen Teilprogramme (EXIST-Gründerstipendium (EGS) und EXIST-Forschungstransfer (EFT)) setzen bereits in der Gründungsvorbereitung an und unterstützen auch den Unternehmensaufbau. Sie tragen zur sozialen Absicherung der Gründungsinteressierten bei und ermöglichen einen gleitenden Übergang in die Selbstständigkeit und einen Test der Tragfähigkeit der Gründungsidee. Verbunden ist die Förderung mit einer intensiven Betreuung und infrastrukturellen Hilfen.
- Der deutsche Förderansatz geht weit in die Strukturen der Hochschulen hinein und setzt nun in der vierten Programmphase an den Hochschulstrategien an.

Welche Ansätze zur Förderung der Ausgründungen von Unternehmen der digitalen Wirtschaft an Hochschulen gibt es?

- **Spezielle Förderangebote nur für Internet-Unternehmen gibt es nicht**, sie profitieren aber in hohem Maße von Angeboten für alle technologieorientierte, wissensbasierte Ausgründungen. Vor allem bei Networking-Veranstaltungen und Qualifizierungsangeboten, in die erfolgreiche Gründerinnen und Gründer eingebunden sind, spielen Gründungen der Internet- und digitalen Wirtschaft eine große Rolle (role models). Sie haben eine hohe Stimulierungswirkung.
- **Es gibt mehrere Förderprogramme zur Finanzierung von Ausgründungen.** Sie beziehen sich auf verschiedene Phasen in der Genese technologieorientierter, wissensbasierter Gründungen. Neben den großvolumigen Programmen auf Bundesebene gibt es meist kleinvolumige auf Länderebene. Es dominieren Zuschussprogramme für die Gründungsvorbereitung durch Gründerteams (vor formaler Gründung) und Beteiligungsfonds für den Unternehmensaufbau.
- Mit EXIST-Gründerstipendium zur persönlichen Absicherung der Gründerteams mit Zuschüssen für Beratung und Sachaufwendungen wird ein **Breitenansatz** verfolgt, der auch weniger ambitionierte, schnell umsetzbare Vorhaben fördert. Hier ist der Anteil von Vorhaben aus den Bereichen Internet, Software und Kommunikationstechnologie besonders hoch und umfasst mehrere hundert Förderungen seit 2007. EXIST-Forschungstransfer verfolgt einen Exzellenzansatz für ambitionierte Vorhaben, die noch einen deutlichen Vorlauf an FuE-Arbeiten benötigen. Hier spielen diese drei Bereiche nur eine untergeordnete Rolle.

Wie stellt sich die soziale Absicherung von Gründern dar?

- Spezielle Förderangebote zur Gründungsvorbereitung durch Hochschulabsolventen und –angehörige (EXIST-Gründerstipendium, -Forschungstransfer) setzen gerade bei der **sozialen Absicherung am Beginn der unternehmerischen Tätigkeit** an. Sie reduzieren die persönlichen Risiken und sichern den Lebensunterhalt während der Gründungsvorbereitung. Es wird zudem ein günstiges Zeitfenster genutzt, da sich die Zielgruppe mit dem Verlassen der Hochschule in einer Phase der beruflichen Neu- oder Umorientierung befindet und aus ihrem privaten Umfeld meist noch keine hohen Verpflichtungen bestehen.
- **Persönliche Risiken** bei einer Gründung spielen gerade unter deutschen Gründungsinteressierten eine **große Rolle**, weitaus mehr als in anderen Ländern. Offenbar werden von Deutschen mit der Vorstellung einer eigenen Selbstständigkeit eher Risiken und Hürden als Chancen verbunden und die eigenen Fähigkeiten nicht sehr hoch eingestuft.

Empfehlungen:

Handlungsbedarf besteht bei der Vermittlung eines realistischen Bildes zu den Chancen und Risiken einer Gründung sowie bei der Schaffung einer noch größeren Transparenz zu den vielfältigen Unterstützungsangeboten von öffentlicher und privater Seite. Allerdings sind in den verschiedenen Fachzeitschriften und Online-Medien in diesem Jahr bereits so viele Artikel über Neugründungen, deren erste Markterfolge und großvolumige Beteiligungsabschlüssen erschienen, dass derzeit eine breite Informationsbasis zu den Chancen einer Gründung besteht. Auf die Risiken wird nur am Rande eingegangen.

Für eine Verbesserung der sozialen Absicherung von Gründern sehen wir drei Ansatzpunkte in einer (1) Gründungsförderung als Paketlösung (finanzielle Absicherung der Gründer, Beratung, Qualifizierung, Finanzierung des Unternehmensaufbaus), (2) Gründungsförderung als Paketlösung mit Inkubation (ähnlich wie bei den privaten Seed Accelerators) sowie (3) bereits in der Vorgründungsphase beginnende Förderung (nicht erst ab formaler Gründung).

Wie unterscheidet sich die deutsche Gründungskultur im internationalen Vergleich insbesondere hinsichtlich einer "zweiten Chance", wenn vorherige Gründungen nicht zum Erfolg geführt haben?

- **Belastbare empirische Daten über Unterschiede in Deutschland gegenüber anderen Ländern liegen nicht vor.** Die meisten nicht erfolgreichen Gründungen enden nicht in einem Konkurs oder einer Insolvenz, sondern werden liquidiert, ohne dass es zu einem Insolvenzverfahren mit möglicherweise persönlichen Konsequenzen für die Unternehmer kommt. Unter Gründern findet sich ein nennenswerter Anteil, die schon einmal selbstständig waren. Ging jedoch ein Insolvenzverfahren voraus, dann kommt es selten zu einer erneuten Gründung.
- Während befragte (private) Beteiligungskapitalgeber in einem Scheitern eher den möglichen **Erfahrungszuwachs und Lerneffekte** für eine erneute Gründung betonen, weisen Vertreter/innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken auf ein **weitverbreitetes persönliches Stigma** nach gescheiterter Gründung hin. Nach Investoreneinschätzung bringen solche Gründer bessere Voraussetzungen mit als Gründer aus Hochschulen, die keine Unternehmens- oder Berufserfahrung vorweisen können.
- Bei Fremdkapitalfinanzierungen wirken sich „Altlasten“ aus einer gescheiterten Selbstständigkeit eindeutig negativ aus. Banken haben dann aufgrund rechtlicher Vorschriften kaum Spielräume für eine erneute Finanzierung, auch für eine Begleitung bei Förderdarlehen als Hausbank. **Entscheidend ist somit die Form des Scheiterns** (Insolvenz oder stille Liquidation).

Welche Rahmenbedingungen können darüber hinaus einen Beitrag zu einer neuen und veränderten Gründungskultur leisten?

- Die seit 1999 jährlich in vielen Ländern durchgeführten GEM-Studien zur Bewertung der Gründungsaktivitäten und **Rahmenbedingungen** zeigen, dass letztere in Deutschland im internationalen Bereich partiell **sehr günstig und nur in wenigen Punkten ungünstig** sind. Es sind fehlende Rollenvorbilder und eine geringe Chancenwahrnehmung, die negative Punkte innerhalb der deutschen Gründungskultur ausmachen. Aber damit unterscheidet sich Deutschland kei-

neswegs von vergleichbaren Ländern, in vielen dieser Aspekte gibt es deutliche Parallelen, sogar zu den USA.

- Auch die zu den Rahmenbedingungen für Gründungen befragten deutschen Experten zeichnen ein **überwiegend positives Bild** mit nur wenigen Punkten, in denen ein deutlicher Verbesserungsbedarf besteht. Deutschland weist komparative Vorteile bei öffentlichen Förderprogrammen, Finanzierung, Priorität in und das Engagement der Politik, Wissens- und Technologietransfer, Schutz geistigen Eigentums sowie (geringe) Marktzutrittsbarrieren auf. Im Bereich Finanzierung schneidet Deutschland relativ gut ab. Großbritannien, Irland und Frankreich dagegen weisen deutliche schlechtere Bewertungen auf. Dabei wurden sie in einem Vergleich der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Beteiligungsnehmer sehr gut eingestuft, deutlich besser als das Schlusslicht Deutschland.
- Ein **Verbesserungsbedarf** zeigt sich für Deutschland nur in drei Punkten. Dies sind die außerschulische Gründungsausbildung, die gesellschaftlichen Werte und Normen, die für das Gründungsthema relevant sind, sowie schulische Gründungsausbildung. Auch in den Vergleichsländern bestehen hier noch deutliche Defizite.

Empfehlungen:

Die drei Punkte, in denen die meisten europäischen Vergleichsländer und gerade auch Deutschland relativ schlecht abschneiden (schulische und außerschulische Gründungsausbildung, gesellschaftliche Werte und Normen) sind bereits seit vielen Jahren als Schwachstellen der Gründungskultur bekannt. Zwar gibt es schon eine Reihe öffentlich geförderter Initiativen bei der Gründungsausbildung, allerdings können sie (außer im Hochschulbereich) bislang keine echte Breitenwirkung entfalten. Sie entwickeln auch deshalb nur begrenzte Effekte, weil das Unternehmerbild in weiten Teilen der deutschen Bevölkerung negativ geprägt ist. Gerade für Internet-Gründungen könnte durch eine viel stärkere Berichterstattung in Massenmedien über erfolgreiche Gründerinnen und Gründer eine positive Imagewirkung erreicht werden. Einerseits ist es hier viel einfacher, deren Geschäftstätigkeit auch einem breiten Publikum verständlich zu kommunizieren, andererseits handelt es sich um junge, motivierte und kreative Personen, die nicht dem negativen Klischee eines Unternehmers entsprechen.

Fazit

Insgesamt zeichnen die Ergebnisse des Gutachtens zum jetzigen Zeitpunkt in weiten Teilen ein recht positives Bild der Finanzierungssituation und des Gründungsumfelds für neue und junge Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft. Nur in wenigen Punkten lässt sich ein eindeutiger Handlungsbedarf begründen. Dies betrifft vor allem eine stärkere Vermittlung der Chancen einer unternehmerischen Selbstständigkeit, die Präsenz in den Medien oder die persönliche Wertschätzung von Personen, die etwas gewagt haben. Die auffallend häufige Angst vor einem Scheitern und die geringe Wahrnehmung von Gründungschancen im direkten Umfeld sind Indizien dafür, dass es noch häufig an ausreichenden Kenntnissen erfolgreicher Rollenvorbilder fehlt.

In einigen großstädtischen Regionen sind in jüngster Zeit sehr lebhaft Internet Communities entstanden mit sich verstärkenden Entwicklungen durch positive Beispiele erfolgreicher Gründungen und Finanzierungen. Während in anderen High-Tech-Bereichen Gründungen meist am Standort des bisherigen Arbeitgebers bzw. Wohnortes der Gründerinnen und Gründer erfolgen, sind Gründungsinteressierte in der Internetwirtschaft räumlich mobil und wählen schneller ein für sie günstiges Umfeld als Standort der Neugründung. Dies verstärkt die Agglomerationseffekte und führt gleichzeitig zu Abwanderungen von Gründungsideen aus Regionen mit weniger ausgeprägter Internet-Gründungskultur. Davon betroffen dürfte vor allem Ostdeutschland sein, das für Internet-Gründungen einige ungünstige Umfeldbedingungen aufweist und mit Berlin einen Großraum in räumlicher Nähe hat, der eine hohe Anziehungskraft auf Gründungsinteressierte ausübt.

1 Gegenstand des Gutachtens und Vorgehensweise

1.1 Fragestellungen des Gutachtens

Im März 2012 wurde das Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung mit der Erstellung eines Gutachtens für die Enquete-Kommission "Internet und digitale Gesellschaft" des Deutschen Bundestages beauftragt, das folgende Fragen beantworten soll:

Rahmenbedingungen für Venture Capital und Angebotsseite in Deutschland

Welche steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen gelten für den Einsatz von VC in Deutschland?

Welche Modelle für Wagniskapital gibt es und wie lassen sich diese vor dem Hintergrund der ökonomischen Besonderheiten des Internet darstellen?

Wer sind die maßgeblichen VC-Geber bei der Finanzierung von Start-ups und jungen Unternehmen der Internetwirtschaft?

In welchen Bereichen der Finanzierung von Start-ups, junger Unternehmen und besonders expandierender Unternehmen der Internet-Wirtschaft sind die öffentlich-rechtlichen Finanzinstitute bereits in welcher Form aktiv?

Haben sich auch private Finanzinstitute auf die Anforderungen der digitalen Wirtschaft ausgerichtet?

Stellen die Konzepte und Geschäftsmodelle von Start-ups und jungen Unternehmen der Internet-Wirtschaft öffentlich-rechtliche und private Banken vor neue Herausforderungen bei der Beurteilung von Chancen und Risiken? Was kann verbessert werden?

Good Practice im Ausland und Übertragbarkeit auf Deutschland

Welche erfolgreichen Modelle zur Finanzierung von Start-ups und Wachstumsunternehmen der digitalen Wirtschaft gibt es im Ausland?

Können ähnliche Maßnahmen zur Verbesserung der Verfügbarkeit von VC Einfluss auf die Steigerung der Gründungs- und Forschungsaktivitäten der Internet-Wirtschaft in Deutschland haben?

Falls ja, welche Kosten könnten mit einer Einführung in Deutschland – je nach Maßnahme - schätzungsweise verbunden sein?

Gründungskultur an Hochschulen und Förderangebote für Ausgründungen

Welche Bedeutung besitzt, auch im internationalen Vergleich, die Kultur des Gründens - insbesondere an Hochschulen?

Welche Ansätze zur Förderung der Ausgründungen von Unternehmen der digitalen Wirtschaft an Hochschulen gibt es?

Unter welchen Rahmenbedingungen finden diese statt und wie ist dies zu bewerten?

Welche Rolle können Gründernetzwerke oder Co-Working-Modelle spielen, wenn sie den potentiellen Gründern neben einer finanziellen Beteiligung auch ideelle und organisatorische Unterstützung bieten?

Wie stellt sich die soziale Absicherung von Gründern dar?

Welche Rolle spielt dieser Aspekt für Gründer und wo besteht Handlungsbedarf?

Wie könnte ein entsprechendes "Gründerpaket" ausgestaltet werden?

Gründungskultur in Deutschland insgesamt und "zweiten Chance"

Wie unterscheidet sich die deutsche Gründungskultur im internationalen Vergleich insbesondere hinsichtlich einer "zweiten Chance", wenn vorherige Gründungen nicht zum Erfolg geführt haben?

Welche Auswirkung hat hierbei die Finanzierung von Start-ups durch Eigen- oder Fremdkapital?

Welche Rahmenbedingungen können darüber hinaus einen Beitrag zu einer neuen und veränderten Gründungskultur leisten?

Können hierzu Umstellungen bei der Besteuerung von Start-ups sowie Veränderungen bei Verwaltungsverfahren beitragen?

1.2 Aufbau des Gutachtens

Das Gutachten gliedert sich in die vier eingangs aufgeführten Schwerpunktbereiche. Am Anfang jedes Unterabschnitts stehen die konkrete Fragestellung und die Antworten aufgrund unserer Analysen. Die ausführlichen Begründungen für diese Antworten erfolgen anschließend. Diese Form der Ergebnisaufbereitung wurde für den schnellen Leser gewählt.

1.3 Methodische Vorgehensweise

Das Fraunhofer ISI weist zu beiden Schwerpunktthemen des Gutachtens – Venture Capital und Gründungskultur - aufgrund zahlreicher Studien in den vergangenen Jahrzehnten eine breite Kompetenz und Kenntnisse des relevanten Feldes auf. Die Ergebnisse aktueller Studien flossen in das Gutachten ein und bilden zusammen mit umfangreichen Informationsrecherchen und Auswertungen sekundärstatistischer Quellen die Basis für das Gutachten. Ergänzend und zur Vertiefung einzelner Aspekte erfolgten im Mai und Juni Expertengespräche.

Das Gutachten ist daher Ergebnis folgender Arbeitsschritte:

1. **Desk Research:** Auswertung von existierenden Studien, Datenbanken und weiteren Informationsquellen zu Gründungskultur, VC sowie weiteren Finanzierungsmöglichkeiten. Diese wurden mit den Erkenntnissen aus ISI-Studien z.B. aus der Begleitforschung zu EXIST zusammengeführt, analysiert und aufbereitet.
2. **Empirische Erhebung:** Auf Basis der Desk Research wurde ein Leitfaden für Telefoninterviews entwickelt und Expertengespräche mit zwei Personengruppen geführt werden:¹
 - Kapitalgeber (private, öffentliche Beteiligungsgesellschaften, Business Angels), die aus einer Individualsicht Einschätzungen zu Fragen des Gutachtens abgeben;
 - Personen, die konzentrierte Sichten darstellen, da sie Aussagen durch ihre berufliche Zusammenarbeit mit einer Reihe unterschiedlicher Kapitalgeber oder Unternehmer/Gründer treffen können (Intermediäre).
 - Ergänzend dazu wurden in einer schriftlichen Kurzumfrage auch einige öffentliche Beteiligungsfonds, deren Beteiligungspolitik nicht auf Gründungen konzentriert ist, zum Stellenwert von Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft in ihrem Portfolio befragt.
3. **Analyse und Berichterstattung:** Im abschließenden Schritt sind die Ergebnisse der beiden vorangegangenen Phasen zum Abschlussbericht zusammengeführt sowie Schlussfolgerungen und Empfehlungen abgeleitet.

Das Gutachten konzentriert sich – entsprechend den vorgegebenen Fragen – schwerpunktmäßig auf **Gründungen mit deutlichem Wachstumspotenzial** und betrachtet das Finanzierungssegment, für das nur derartige Gründungen relevant sind. Viele Internet-Gründungen entstehen nach dem so genannten **Bootstrapping-Ansatz**. Hierbei wird die Gründungs- und Wachstumsstrategie der Neugründung an die verfügbaren (finanziellen) Ressourcen der Gründerinnen und Gründer angepasst und vor allem der Einstieg eines externen formellen Finanziers vermieden. Die Neugründung wächst entsprechend den Eigenmitteln des Gründerteams, mit FFF-Mitteln ("Family, Friends, Fouls") und möglichst frühzeitig erwirtschaftetem Cash Flow. Auch öffentliche Förderangebote werden genutzt. Gründungen nach dem Bootstrapping-Ansatz werden i.d.R. mit eher begrenzten finanziellen Mitteln aufgebaut, müssen aber nicht zwangsläufig auch sehr klein bleiben.

¹ Interviewer waren M. Kulicke und M. Schleinkofer.

Ihr Wachstum wird nicht zuletzt von den Zielen des Gründerteams und der Marktresonanz bestimmt. Auf diese Gründungsform wird im Gutachten nicht explizit eingegangen.

In jüngster Zeit lässt sich weltweit und auch in Deutschland für das **Gründungsgeschehen rund um das Internet** eine **Sonderentwicklung** beobachten, die sich vom sonstigen Gründungsgeschehen und der Entwicklung des Gesamtmarktes für Venture Capital ganz deutlich abhebt. So steigt die Anzahl an Internet-Gründungen mit ambitionierten Wachstumszielen spürbar an, was zu einem hohen Interesse bei Beteiligungskapitalgebern (auch ausländischen) und dem Abschluss von großvolumigen Investments führt, wie sie vor einigen Jahren noch undenkbar erschienen. Diese Sonderentwicklung betrifft einige der zentralen Fragen des Gutachtens. Daher lag ein besonderes Gewicht in der Bearbeitung darauf, aktuelle Informationen zu erhalten, die sich möglichst passgenau auf die Internetwirtschaft und die dortigen Gründungen beziehen. Erschwert wird dieser Anspruch jedoch dadurch, dass **keine Statistiken diesen Bereich explizit ausweisen**. Die Recherchen zu den maßgeblichen Venture Capital-Gebern bei Internet-Gründungen zeigen, dass unter ihnen derzeit viele zu finden sind, die in den regelmäßig veröffentlichten Statistiken des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) gar nicht erfasst werden (Business Angels, neue Fondstypen, Corporate Venture Capital-Gesellschaften). Da diese Statistiken zudem die „Branche Internet“ nicht separat ausweisen, spiegeln sie die aktuelle Marktsituation für Internet-Unternehmen nicht hinlänglich wieder. Wir haben daher andere Quellen herangezogen (Befragung u. A. von Teilnehmern im Frühphasensegment sowie Analysen der Veröffentlichungen des BVK zu Deals, die seit Anfang 2010 abgeschlossen wurden), um die aktuelle Finanzierungssituation abbilden zu können. Sie wird zudem auch in zahlreichen Artikeln und Internet-Darstellungen beschrieben.

Das Gutachten sollte das Angebot an Venture Capital für die Gründung und das Wachstum von Internet-Unternehmen beleuchten. Eine Besonderheit von Internet-Gründungen ist, dass sie typischerweise bereits kurze Zeit nach ihrer Gründung den Markteinstieg versuchen und dadurch **die Grenzen zwischen Startup- und Wachstumsfinanzierung verschwinden**. D.h. die Finanzierungsmittel, die von außen (z.B. als Venture Capital) in neugegründete Internet-Unternehmen fließen, dienen i. d. R. bereits der Wachstumsfinanzierung, auch wenn es sich bezogen auf das Unternehmensalter noch um eine Frühphasenfinanzierung handelt. **Venture Capital dient der Finanzierung des Wachstums von Internet-Gründungen**. Daher kann auch im Gutachten kaum eine explizite Trennung zwischen Gründungs- und Wachstumsfinanzierung gemacht werden.

Der nachfolgende Abschnitt beinhaltet eine Synopse zu einer jüngst veröffentlichten Studie von PAC Pierre Audoin Consultants und dem Fraunhofer ISI, die detailliert die **Wachstumshemmnisse von kleinen und mittleren Unternehmen am Beispiel der IT-Branche** analysiert. Basis ist eine schriftliche Befragung, die im Sommer 2011 durchgeführt wurde und an der sich 689 Unternehmen beteiligten. Da diese Studie zu Wachstumshemmnissen nicht auf Internet-Gründungen fokussiert war und dazu auch keine separaten Auswertungen erfolgten, **gibt es nur bedingt inhaltliche Überschneidungen zwischen dieser Studie und dem vorliegenden Gutachten**. Dies gilt insbesondere für die dort enthaltenen Aussagen zum Venture Capital-Angebot für IT-Unternehmen insgesamt. Auf die sich damals abzeichnende Sonderentwicklung beim Gründungsgeschehen im Internet-Bereich konnte die Studie aufgrund ihres Fokus nicht eingehen und die jüngsten Entwicklungen beim Angebot von Venture Capital für solche Gründungen fanden erst im zurückliegenden Jahr statt. Daher erfolgt im anschließenden Abschnitt ein kurzer Überblick zu den Ergebnissen dieser Studie im Hinblick auf die Punkte, die als Abrundung dieses Gutachtens dienen können. In den weiteren Abschnitten wird dann detailliert und mit anderer Datenbasis auf die einzelnen Fragen des Gutachtens eingegangen.

1.4 Wachstumshemmnisse von IT-Unternehmen – Überblick zu einer Befragung des Fraunhofer ISI

Im Jahr 2011 führten PAC Pierre Audoin Consultants und das Fraunhofer ISI im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) die Studie „Analyse von Wachstumshemmnissen kleiner und mittlerer Unternehmen am Beispiel der IT-Branche“ durch. Ein wesentlicher Bestandteil der Studie war eine im Sommer 2011 durchgeführte Befragung des Fraunhofer ISI von IT-Unternehmen, deren Hauptbranche in der Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie (WZ 62) sowie in Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundenen Tätigkeiten sowie Webportale (WZ 63.1) lag. Es beteiligten sich insgesamt 689 IT-Unternehmen.

Ziel der Umfrage war eine möglichst vollständige **Abdeckung aller Bereiche, aus denen prinzipiell Wachstumshemmnisse resultieren können**. Es sollten sowohl unternehmensinterne Faktoren, solche aus dem wirtschaften Umfeld, den Bereichen Branche und Technologiefeld sowie den allgemeinen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Einen Auszug aus dieser Befragung mit Ergebnissen, die für dieses Gutachten relevant sind, findet sich im Anhang (Abschnitt 7.1).

An dieser Stelle sind folgende Ergebnisse zu erwähnen:

- **Deutliche Wachstumsorientierung:** Die 689 Unternehmen weisen durchaus eine ausgeprägte Wachstumsorientierung auf, immerhin ein gutes Drittel strebt in den kommenden fünf Jahren einen jährlichen Umsatzzuwachs von über 15% an, was einer Verdoppelung entspricht. Bei einem weiteren guten Drittel sind ebenfalls deutliche Zuwächse geplant. Je jünger die Unternehmen sind, desto ambitionierter ihre Wachstumsplanungen.
- **Mehrere Tätigkeitsfelder im IT-Dienstleistungsbereich:** Die meisten der 689 Unternehmen kombinieren mehrere Felder (z.B. Implementierung und Wartung von Software, kundenspezifische Softwareentwicklung). Auffallend ist, dass Unternehmen mit starkem geplantem Wachstum wesentlich häufiger Internet-Portale und Suchmaschinen als Betätigungsbereich nennen als Unternehmen mit mittlerem oder niedrigem Wachstum.
- **Dominanz von Eigenmitteln unter den Finanzierungsquellen:** Für die Unternehmen der IT-Branche sind Eigenmittel die wichtigste und am häufigsten genutzte Quelle zur Unternehmensfinanzierung. An zweiter Stelle folgen mit deutlichem Abstand Bankkredite. Öffentliche Fördermaßnahmen und Beteiligungskapital spielen selten eine wichtige Rolle. Auch für die meisten Unternehmen mit einem geplanten starken Wachstum hatte Beteiligungskapital in den letzten Jahren keine wichtige Bedeutung. Nur jedes vierte IT-Unternehmen mit starkem Wachstum maß Beteiligungskapitalgebern eine nennenswerte bis bedeutende Rolle als Finanzierungsquelle zu. Auffallend ist ferner, dass öffentliche Fördermittel für Unternehmen mit niedrigem Wachstum praktisch überhaupt keine Rolle spielen.
- **Mehrere Bereiche, in denen Wachstumshemmnisse auftreten:** Insgesamt wurde die Bedeutung von 83 Einzelaspekten aus 12 Oberkategorien untersucht. Von diesen Oberkategorien wurden vorrangig als wachstumslimitierend die Bereiche "Steuern, Verwaltungsvorschriften", gefolgt von "eigenes Personal und Management" und "öffentliche Förderangebote" eingestuft. Aber auch relevant für mehr als die Hälfte der 689 Unternehmen waren "Wettbewerbssituation", "Geschäftsmodell und Leistungsangebot", "Finanzierung", "rechtliche Regelungen im Mitarbeiterbereiche" sowie "Bürokratie, behördliche Entscheidungen". Zudem benannte die große Mehrheit der Unternehmen gleichzeitig mehrere wachstumsbeschränkende Bereiche. Die Nennhäufigkeiten zur Relevanz liegen meist eng zusammen.
- **Bereich "Steuern, Verwaltungsvorschriften":** Er ragt als häufig genannter limitierender Bereich heraus. Betrachtet man die Einzelaspekte, anhand derer die Unternehmen ihre Angaben konkretisieren konnten, dann wird erkennbar, dass es vielfach gar nicht so sehr um die Höhe der Steuern und Abgaben, sondern eher um die Steuerkomplexität, den Verwaltungsaufwand und die Bilanzierungsmöglichkeiten geht, d.h. der Verwaltungsaufwand im Hinblick auf Sozialversicherungsbeiträge und die Ermittlung von Steuern und Abgaben wird beklagt.

- **Bereich öffentliche Förderangebote:** Hier zeigen die Einzelaspekte, anhand derer die Befragten ihre Einschätzung konkretisieren konnten, dass nicht eine möglicherweise zu geringe Zahl an Förderprogrammen oder unattraktive Förderkonditionen (Förderhöhe, -quoten) wachstumshemmend wirken. Vielmehr bewerten KMU-Vertreter bspw. den mit der Beantragung verbundenen Aufwand als zu hoch. Diese Einschätzung geht zumeist einher mit einer unzureichenden Erfahrung mit derartigen Angeboten bzw. mit eingeschränkten Kenntnissen, wo Informationen hierzu zu finden sind.
- **Bereich Finanzierung:** Knapp 60% der befragten IT-Unternehmen hatten zunächst diesen Bereich als Wachstumshemmnis angegeben, aber unter den acht Einzelkategorien, die ihn konkretisieren, fällt kein Aspekt als besonders wachstumshemmend für eine größere Gruppe an Unternehmen auf. **Weitverbreitete Engpässe bei der Aufnahme von Krediten oder von Beteiligungskapital lassen sich nicht ablesen.**
- **Wachstumshemmnisse für stark wachsende Unternehmen:** Es dominieren die Bereiche Steuern/Verwaltungsvorschriften/Sozialabgaben, Personal und öffentliche Förderprogramme als Wachstumshemmnisse. Im grundsätzlichen Muster weichen sie nicht von den weniger schnell wachsenden Unternehmen ab. Der gesamte Personalbereich (vorhandenes Personal, Neueinstellungen) spielt für stark wachsende Unternehmen als limitierender Faktor eine große Rolle. Dies betrifft auch die Managementebene.

Die Studie steht zum Download unter:

www.berlecon.de/studien/downloads/Endbericht_KMU_Anhang.pdf

2 Rahmenbedingungen für Venture Capital und Angebotsseite in Deutschland

2.1 Rahmenbedingungen für Venture Capital

Welche steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen gelten für den Einsatz von Venture Capital in Deutschland?

Bestimmte steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen sind in Deutschland im internationalen Vergleich positiv, andere negativ eingestuft:

- In einer EU-weiten Benchmark-Studie von 2008 schneiden die direkt für Beteiligungsfonds und ihre Kapitalanleger in Deutschland geltenden Regelungen nicht so schlecht ab. Auf der Skala von 1 (bestmögliche Einstufung) bis 3 (deutlicher Verbesserungsbedarf) erhält Deutschland den Wert 1,77. Besser eingestuft sind u. A. Frankreich, Irland, Großbritannien und die Niederlande.
- Die fehlende steuerliche Förderung von Gründungen oder FuE-Tätigkeiten führt dabei zu einer sehr schlechten Bewertung (2,8) der steuerlichen Rahmenbedingungen für Beteiligungsnehmer. Unberücksichtigt bleibt bei dieser isolierten Betrachtung allerdings das breite Förderangebot über Zuschüsse, Darlehen und Beteiligungskapital in Deutschland.
- Eine ebenfalls negative Einstufung gilt für die steuerlichen Regelungen für Personal bei Beteiligungsnehmern und –gebern als Leistungsanreize (2,5).
- In der Gesamtbetrachtung der drei Bereiche nimmt Deutschland den letzten Rang ein und zählt zur Gruppe der nachhinkenden Länder.

Es besteht jedoch kein Zusammenhang zwischen der Ausgestaltung der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen und der Höhe der Venture Capital-Investments:

- Stellt man die Einstufung der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen 2008 den Venture Capital-Investments in 2009 gegenüber, weisen viele Länder mit guten Rahmenbedingungen nur ein bescheidenes Niveau an Investments auf, während solche mit ungünstigen Rahmenbedingungen z.T. relativ hohe Volumina kennzeichnen. Deutschland bewegt sich im Mittelfeld. Dabei ist jeweils die unterschiedliche Wirtschaftskraft (BIP) eines Landes berücksichtigt.
- Die Investments im Venture Capital-Markt der letzten 15 Jahren unterstreichen, dass die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen nur einen begrenzten Einfluss auf das Marktgeschehen haben. Entscheidend sind Renditeerwartungen der Investoren und Kapitalnachfrage durch Unternehmen mit Wachstumspotenzial.

Folgende Punkte nennen Marktexperten als Defizite in deutschen Rahmenbedingungen:

- Es gibt kein eigenständiges, d.h. konsistentes und international wettbewerbsfähiges Regelwerk für den gesamten Bereich des privaten Beteiligungskapitals. In der Umsetzung der AIFMD (EU-Richtlinie zur Regulierung des Private Equity und Venture Capital Marktes) wird eine Chance gesehen, bis Mitte 2013 ein solches Regelwerk zu schaffen.
- Regelungen für Kapitalsammelstellen hinsichtlich ihrer Anlageformen begrenzen den Zufluss an Mitteln für Beteiligungskapitalfonds. Sie resultieren aus den Anforderungen des Anlegerschutzes und der Regulierung des Finanzsektors. Durch das umlagefinanzierte Rentensystem gibt es wenige liquide Pensionsfonds, die Anlagemöglichkeiten z.B. bei Private Equity suchen.
- Hinsichtlich der vermögensverwaltenden GmbH & Co. KG als typischem Fondskonstrukt besteht in einigen Definitionskriterien ein gewisser Auslegungsspielraum. Von diesem hängt ab, ob tatsächlich der Status „vermögensverwaltend“ gegeben ist und damit das Risiko einer Doppelbesteuerung (des Investors und des Fonds) vermieden werden kann. Gerade für große internationale Kapitalgeber, die in Beteiligungsfonds investieren wollen, ist Rechtssicherheit bei der Besteuerung eine unabdingbare Anlagevoraussetzung. Die Mehrfachbesteuerungsproblematik wird auch als Benachteiligung gegenüber Finanzintermediären für börsennotiertes Beteiligungskapital eingestuft, da Finanzintermediäre für privates Beteiligungskapital nicht die Möglichkeit haben, bei der Vermittlung anlagensuchenden Kapitals aus dem privaten Sektor an den Unternehmenssektor einen steuerneutralen Status zu nutzen.

- Im internationalen Vergleich besteht in Deutschland zudem eine zu restriktive Regelung zur Nutzung des Verlustvortrags (§ 8c KStG, auch Mantelkaufverbot) bei Beteiligungen gerade an jungen innovativen Unternehmen.
- Die grundsätzliche Umsatzsteuerpflicht von Management-Fees (BMF-Schreiben vom 31.5.2007) stellt eine Diskriminierung des Standorts für deutsche Fonds dar und ist einmalig in Europa. Auch gegenüber anderen umsatzsteuerfreien Anlageklassen sind Beteiligungsfonds damit schlechter gestellt.
- Deutschland weist als Fondsstandort nur eine geringe Attraktivität auf, weshalb Fonds häufig ihren Sitz in anderen europäischen oder außereuropäischen Staaten haben und damit die wichtige räumliche Nähe zwischen Beteiligungsanbietern und -nachfragern nicht mehr gegeben ist.
- Als "Rahmenbedingung" werden zudem vielfach fehlende Kenntnisse bei kapitalsuchenden Unternehmern zu den rechtlichen Eckpfeilern bei Venture Capital-Beteiligungen angeführt, die zu unrealistischen Erwartungshaltungen gegenüber VC-Gebern führen, wodurch Chancen aus einer Zusammenarbeit mit einem professionellen Beteiligungsgeber zu wenig genutzt werden.

Seit vielen Jahren wird von Beteiligungskapitalgebern und ihren Interessenvertretern beklagt, dass die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Private Equity und damit auch für Venture Capital (Marktsegment vorrangig für High-Tech-Finanzierungen in der Frühphase und der Wachstumsphase von Unternehmen) in Deutschland ungünstig sind. Dies habe zur Folge, dass gemessen an der Wirtschaftskraft unseres Landes und der Innovationsfähigkeit neuer und etablierter Unternehmen ein zu geringes Beteiligungskapitalangebot bestehe. Zweifellos zeigen Vergleiche der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen mit anderen Industriestaaten, dass in einigen Ländern die Bedingungen für die Investoren in Private Equity Fonds und die Bedingungen für Investments von Private Equity Fonds in wachstumsträchtige Unternehmen günstiger sind. Allerdings sollte nicht vergessen werden, dass der Boom in der New Economy um die Jahrtausendwende auch in Deutschland zu einem enormen Boom am Venture Capital-Markt und in seinem Frühphasensegment geführt hatte, ohne dass zuvor die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen geändert wurden. Das Jahr 2000 stellt das Spitzenjahr mit 1,57 Mrd. € an neuen Investments in 1.014 neue und junge Unternehmen (BVK 2000: 17) dar. Auch war der danach erfolgte massive Einbruch in diesem Marktsegment, der bis heute nicht mehr ausgeglichen werden konnte, nicht von entsprechenden Änderungen begleitet. In 2011 flossen lediglich 430,6 Mio. € in 558 neue und junge Unternehmen (BVK 2012: 12).¹

D.h. die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen können durchaus das Marktgeschehen auf dem Private Equity Markt beeinflussen. **Das Volumen von Angebot und Nachfrage hängt aber in erster Linie davon ab, ob:**

1. Beteiligungsgesellschaften und deren Investoren in einem Marktsegment **attraktive Renditen** erwarten und ihre Geschäftstätigkeit auf dieses Segment ausrichten (aktive und proaktive Suche nach geeigneten Anlageobjekten) sowie

¹ Diese Entwicklung zeigte sich auch in allen anderen Staaten, z.B. auf dem weltweit größten in den USA: Der Zufluss neuer Mittel an amerikanische Venture Capital-Gesellschaften (Fundraising) erreichte 2000 mit 104,8 Mrd. \$ seinen absoluten Höhepunkt, brach in den zwei Jahren danach drastisch ein, stieg dann wieder deutlich an und sank im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise auf nur noch 12,3 Mrd. \$ im Jahr 2010 (BVK 2010: 4, basierend auf Daten des NVCA Yearbook 2011, Download unter www.nvca.org). Amerikanische VC-Gesellschaften gingen im Jahr 2010 VC-Investments in Höhe von 21,9 Mrd. \$ ein (2000: 99 Mrd. \$). 20% dieser Mittel flossen als Erstengagements an 1.001 Unternehmen (Durchschnittswert: 4,3 Mio. \$), die übrigen 80% als Folgeengagements an 1.854 Unternehmen (Durchschnittswert: 9,5 Mio. \$). In das Frühphasensegment flossen 7 Mrd. \$ (davon knapp ein Viertel in das Seed-Segment), ein Volumen, das in den letzten Jahren relativ konstant blieb.

2. **Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial** vorhanden sind bzw. durch „smart capital“ (Verbindung von risikotragendem Kapital mit intensiver Managementunterstützung) entwickelt werden können. In beiden Fällen setzt dies bei den Gründern die Bereitschaft voraus, Beteiligungskapitalgeber am Unternehmen zu beteiligen und die gleiche Wachstumsstrategie wie diese zu verfolgen.

Welche Aspekte begründen die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für VC-Gesellschaften? Um diese Frage zu beantworten, wird auf das Indikatorenset zurückgegriffen, das in einer **Benchmark-Studie der EVCA**¹, die von der KPMG erstellt wurde, zum Einsatz kam. Erstmals 2003 und ab 2004 im zweijährigen Rhythmus bis 2008 veröffentlichte die EVCA die Studie "Benchmarking European Tax and Legal Environments" mit dem Ziel, die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen, die für die Beteiligungskapitalmärkte in den EU-Mitgliedsstaaten relevant sind, mittels eines einheitlichen Indikatorensystems zu bewerten. Eine aktuelle Studie ist nicht verfügbar. Zunächst waren nur 15 EU-Staaten einbezogen, mit der Erweiterung der EU um mittel- und osteuropäische Staaten und der Berücksichtigung auch der Schweiz und Norwegens erweiterte sich der Kreis auf zuletzt 27 Staaten.

Dabei werden **drei Bereiche innerhalb des Indikatorensets** unterschieden:

1. **Steuerliche und rechtliche Regelungen für Management-Gesellschaften von Private-Equity-Fonds und Fondsinvestoren:** Sie beziehen sich unmittelbar auf Beteiligungskapitalgesellschaften und ihre Kapitalanleger. Die Kriterien erfassen die Möglichkeiten der Kapitalbereitstellung durch wichtige Kapitalsammelstellen, das Vorhandensein passender Fondskonstrukte, um diese spezielle Form der Kapitalanlage wählen zu können, sowie die Fragen, ob eine steuerliche Transparenz zur Verhinderung von Doppel- oder Mehrfachbesteuerung gegeben ist und ob steuerliche Anreize zur Anlage von Kapital in Private Equity und Venture Capital existieren.
2. **Steuerliche und rechtliche Regelungen für Beteiligungsnehmer:** Sie beeinflussen die Renditemöglichkeiten für Beteiligungskapitalgeber, da sie sich auf die Gewinnerzielung bzw. Wertsteigerung der Anlage auswirken. Hier geht es um die Frage, ob steuerliche Begünstigungen für Unternehmensgründungen und eine steuerliche FuE-Förderung bestehen, ferner wie die allgemeine Unternehmensbesteuerung gestaltet ist.
3. **Steuerliche und rechtliche Regelungen für Personal bei Beteiligungsnehmern und –gebern (Personal/Nachwuchs):** Auch sie haben einen mittelbaren Einfluss auf die Performance der Beteiligungskapitalgesellschaften, in dem sie die Humankapitalbasis der beiden Partner bei einer Beteiligung stärken. Die steuerliche Behandlung leistungsabhängiger Entgeltbestandteile für das (Management-) Personal in den Unternehmen, in die das Kapital fließt, und für Beteiligungsmanager wird hier betrachtet.

Tabelle 1 ist zu entnehmen, dass diese drei Bereiche anhand verschiedener Kriterien operationalisiert und durch Unterkriterien gemessen werden. Sie enthält auch die Bewertung der Rahmenbedingungen aus dem Benchmark von 2008 in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland und den Niederlanden.

1 European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA), Verband der europäischen Private Equity und Venture Capital Industrie.

Tabelle 1: Kriterien und Unterkriterien in der EVCA-Studie "Benchmarking European Tax and Legal Environments" 2008 und Bewertung zu Deutschland

Kriterien	Unterkriterien	Bewertungen				
		D	F	GB	IR	NL
Steuerliche und rechtliche Regelungen für Management-Gesellschaften von Private-Equity-Fonds und Fondsinvestoren		1,77	1,0	1,13	1,0	1,21
1.1 Anlagemöglichkeiten von Pensionsfonds in PE und VC	Art der öffentlichen und gesetzlichen Rentenversicherung (Säule 1)	-	+	-	+	-
	steuerliche oder sonstige Anreize für ergänzende Rentensysteme (Säule 2), z.B. betriebliches oder branchenbezogenes Rentensystem	+	+	+	+	+
	quantitative und/oder qualitative Restriktionen, die Investments durch Pensionsfonds in PE und VC behindern oder beschränken	o	+	+	+	+
	geographische Beschränkungen für Pensionsfonds bei Investments in PE und VC in anderen europäischen Staaten	+	+	+	+	+
1.2 Anlagemöglichkeiten von Versicherungen in PE und VC	Möglichkeiten von Versicherungen, in PE und VC zu investieren	+	+	+	+	+
	Quantitative und/oder qualitative Restriktionen, die Investments durch Versicherungen in PE und VC behindern oder beschränken	+	+	+	+	+
	geographische Beschränkungen für Versicherungen bei Investments in PE und VC in anderen europäischen Staaten	+	+	+	+	+
1.3 Eignung der möglichen Fondsstrukturen, um in die Anlageklasse investieren zu können	Vorhandensein eines speziellen oder geeigneten nationalen Fondsstruktur oder Anlageinstrument für PE und VC Investments	+	+	+	+	+
	steuerliche Transparenz bei dieser Fondsstruktur für inländische Fondsinvestoren	+	+	+	+	+
	steuerliche Transparenz bei dieser Fondsstruktur für nicht-inländische Fondsinvestoren	+	+	+	+	+
	Möglichkeit für nicht-inländische Fondsinvestoren, aufgrund dieser Fondsstruktur einen Sitz im Inland vermeiden zu können	+	+	+	+	-
	Mehrwertsteuerpflicht auf vergütete Managementleistungen, ggf. Möglichkeit für Erstattung	-	+	+	+	+
	keine Beschränkungen für Investments aufgrund der Fondsstruktur	+	+	+	+	+
1.4 Steuerliche Transparenz und steuerliche Anreize zur Anlage von Kapital in PE und VC	Vorhandensein steuerlicher Anreize für Investoren, einschließlich Privatinvestoren, Fondsmanagement-Gesellschaften oder Fonds, um Investments in PE oder VC zu stimulieren	-	+	+	+	+
Steuerliche und rechtliche Regelungen für Beteiligungsnehmer		2,83	1,48	1,67	1,63	2,13
2.1 Anreize für Unternehmensgründungen	Vorhandensein steuerlicher Vergünstigungen für junge und innovative Unternehmen in der frühen Aufbauphase	-	+	-	-	-
	Höhe des Unternehmenssteuersatzes am 1.7.2008	-	-	-	+	-
	Vorhandensein eines speziellen Unternehmenssteuersatzes für KMU	-	+	+	-	+
	Unbeschränkte Abzugsfähigkeit von Zinsaufwendungen durch einen Beteiligungsnehmer (für Darlehen von verbundener und unverbundener Seite)	-	+	+	o	o

Kriterien	Unterkriterien	Bewertungen				
		D	F	GB	IR	NL
2.2 Steuerliche Behandlung von Unternehmen und steuerliche FuE-Förderung	steuerliche Anreize für FuE-Aufwendungen der Beteiligungsnehmer (z.B. Steuerkredit, Zulagen)	+	+	+	+	+
	steuerliche Anreize für FuE-Investitionen (volle oder beschleunigte Abschreibungen)	-	+	+	+	+
	steuerliche Anreize für Auftragsforscher (z.B. steuerliche Vergünstigungen für eine Beschäftigung qualifizierten Personals, z. B. Unterstützung bei der persönliche Einkommen- oder Körperschaftsteuer)	-	+	+	+	+
	steuerliche Anreize beim Technologietransfer (z.B. steuerliche Vergünstigungen für den Zukauf einer Technologie oder den Entwickler einer neuen Technologie, um dessen Know-how zu transferieren)	-	-	+	+	-
	steuerliche Anreize für Kooperationen mit anderen Unternehmen oder Hochschulen bzw. außeruniversitären Forschungseinrichtungen (z.B. steuerliche Vergünstigungen für FuE-Kooperationsprojekte)	-	+	+	+	-
	steuerliche Anreize für die Gründung innovativer Unternehmen (z.B. steuerliche Vergünstigungen für Ausgründungen aus Unternehmen)	-	+	-	+	-
<i>Steuerliche und rechtliche Regelungen für Personal bei Beteiligungsnehmern und -gebern (Personal/Nachwuchs)</i>		2,50	1,67	2,33	2,0	2,33
3.1 Besteuerung von Kapitalerträgen für Privatpersonen	-	-	-	-	-	+
3.2 Einkommensteuer für Privatpersonen	-	-	-	-	-	-
3.3 Besteuerung von Aktienoptionen – Timing der Besteuerung	-	-	+	-	o	-
3.4 Besteuerung von Aktienoptionen – Methode der Besteuerung	-	-	+	-	o	-
3.5. Performance-related incentives for fund managers	Möglichkeit der Vereinbarung leistungsbezogener Anreize für die Private-Equity- und Venture Capital-Fonds-Manager	+	+	+	+	+
3.6 Taxation of carried interest	Ausgestaltung der Besteuerung der Beteiligung der Managementgesellschaft am Gewinn des Beteiligungskapitalfonds (Carried-Interest)	o	+	+	+	-

Eigene Darstellung, Quelle: EVCA/KPMG (2008b: 167ff.)

Legende zu den Einstufungen: + = bestmögliche Einstufung (1), o = mit Verbesserungsbedarf (2), - = mit deutlichem Verbesserungsbedarf (3)

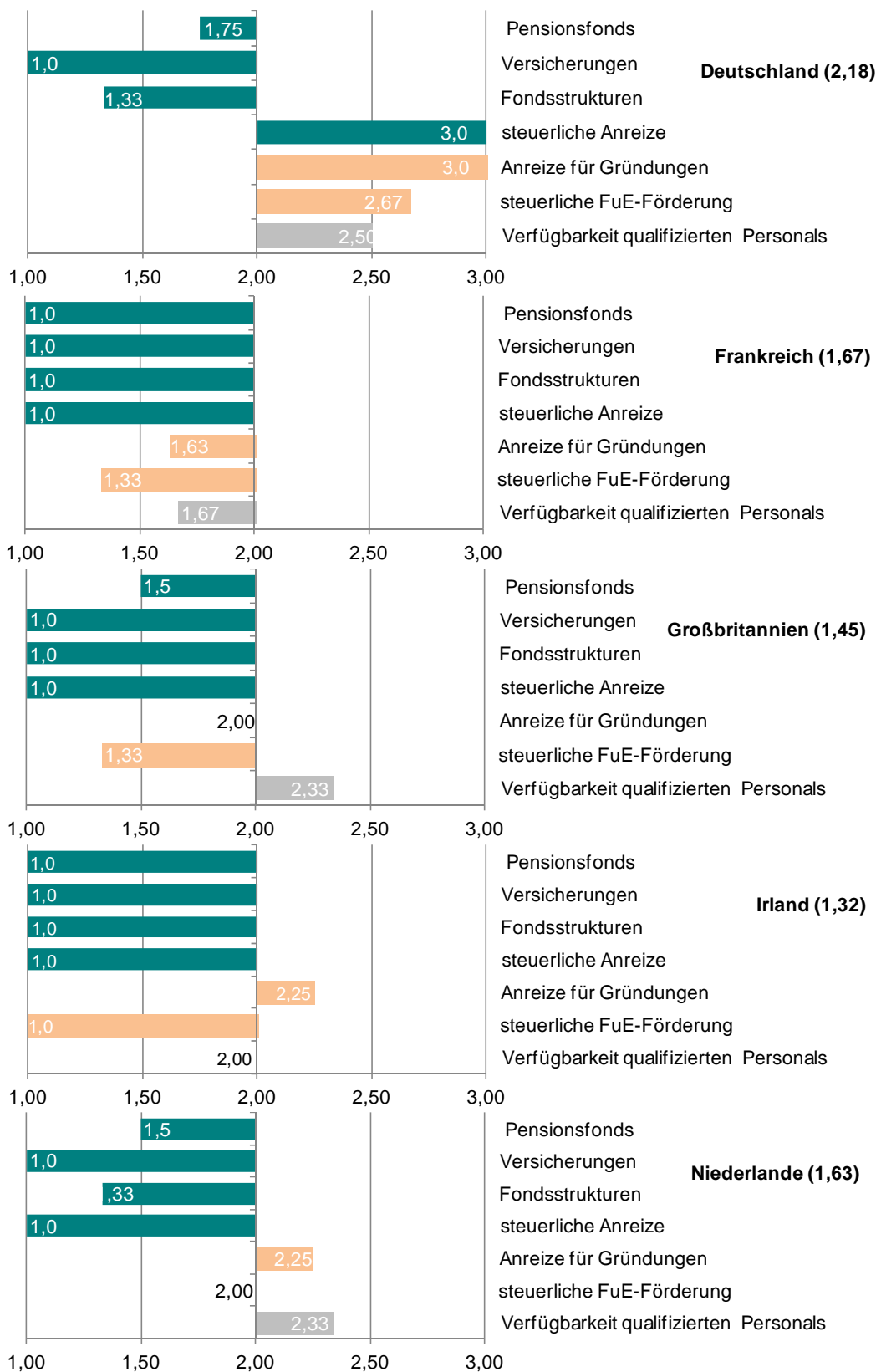
Vergleicht man die Unterkriterien, dann fällt auf, dass **die direkt für Beteiligungskapitalgeber und ihre Kapitalanleger in Deutschland geltenden steuerlichen und rechtlichen Regelungen gar nicht so schlecht bewertet werden**. Der Indikatorwert für diesen Bereich insgesamt beträgt 1,77 für Deutschland. Er liegt zwar deutlich unter dem der übrigen vier Vergleichsländer, aber die Abstände sind nicht so gravierend wie in den beiden anderen Bereichen (siehe Tabelle 1). Die steuerlichen Regelungen mit Bezug auf Neugründungen und FuE-Tätigkeiten (zusammengefasster Indikatorwert: 2,83 für Deutschland) sowie für das Personal bei Teilnehmern und -gebern (2,50) führen allerdings dazu, dass Deutschland im Vergleich aller 27 EU-Staaten nur im unteren Bereich rangiert (in der Gruppe „nachhinkende Länder“). Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass die Studie vor der gravierenden Finanz- und Wirtschaftskrise durchgeführt wurde.

Um ein deutlicheres Bild zu vermitteln, sind die Einstufungen¹ zu den übergeordneten Kriterienbereichen aus dem EVCA Benchmark 2008 für Deutschland und die vier Vergleichsländer in Grafik 1 aufgeführt. Dabei sind die Regelungen für Management-Gesellschaften von Private-Equity-Fonds und Fondsinvestoren grün, die Regelungen für Teilnehmer orange und die Regelungen für Personal bei Teilnehmern und -gebern grau unterlegt.

Allerdings muss in dieser Einstufung pro Land und auch im Vergleich der Länder berücksichtigt werden, dass sich das Benchmark ausschließlich auf die rechtlichen und steuerlichen Regelungen bezieht. Daher bleibt z.B. unberücksichtigt, dass es in einigen Ländern alternativ (Deutschland) oder additiv (vor allem bei den anderen Ländern) eine umfangreiche Förderung für Unternehmensgründungen und FuE-Tätigkeiten für junge und etablierte Unternehmen gibt, die ebenfalls zu einer Rendite- bzw. Wertsteigerung der Anteile für Beteiligungskapitalgesellschaften in deutlichem Umfang beiträgt. **Gerade Deutschland verfügt, wie die Ausführungen in Abschnitt 5.2 zeigen werden, über ein breites Angebot an Förderprogrammen mit den Instrumenten Zuschüsse, Darlehen und Beteiligungen für die Gründungsphase.** Ferner unterstützen der Bund und die Länder mit erheblichen Mitteln FuE- und Innovationsprojekte von mittelständischen Unternehmen, z.B. durch das Programm KMU innovativ für FuE-intensive Unternehmen oder durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM), das seit seinem Start 2008 eine enorme Breitenwirkung entwickelt hat. Das Förderinstrument Steuervergünstigungen gehört im Bereich der Gründungs- und FuE- bzw. Innovationsförderung nicht zum Förderspektrum in Deutschland. Ein vollständiges Bild zu den Rahmenbedingungen würde sich somit erst dann ergeben, wenn man das gesamte Spektrum von den rechtlichen und steuerlichen Bedingungen auf der einen Seite und den finanziellen Förderungen direkt für die Unternehmen sowie die finanziellen Förderungen für die gesamte Dienstleistungsinfrastruktur (v.a. Beratungsangebote, aber auch Technologie- und Gründerzentren u. Ä.) auf der anderen Seite berücksichtigen würde.

¹ Auf einer Skala von 1 (bestmöglich) bis 3 (deutlicher Verbesserungsbedarf) erfolgte die Einstufung in 0,5-Schritten.

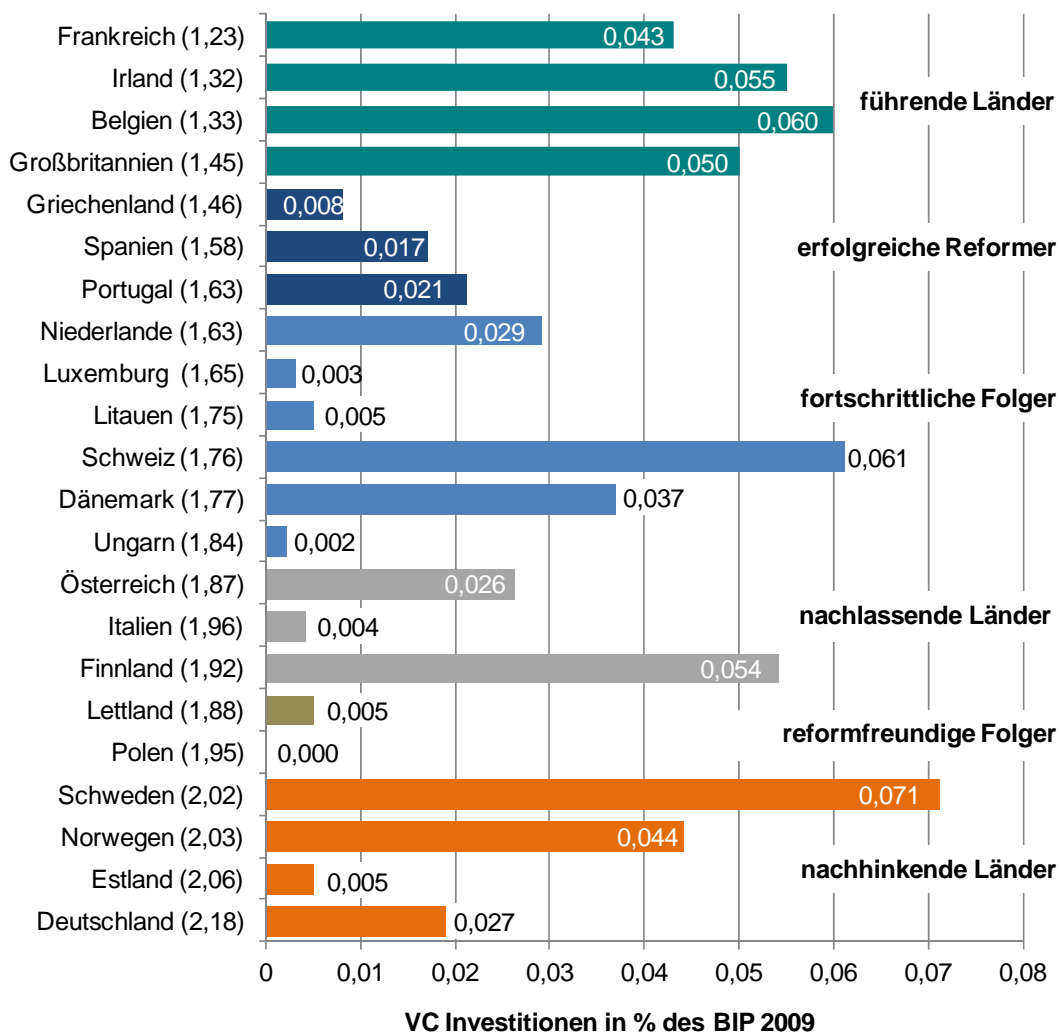
Grafik 1: EVCA Benchmark 2008 zu den steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für den Private Equity Markt – Deutschland und andere EU-Staaten



Eigene Darstellung, Datenquelle: EVCA 2008, Je niedriger der Indikatorwert, desto günstiger die Bedingungen (1 = Bestnote, 2 = mit nennenswertem und 3 = mit deutlichem Verbesserungsbedarf).

Die **Bewertung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen im EVCA Benchmark korreliert jedoch nicht mit der relativen Größe des Beteiligungskapitalmarktes**. Als Indikator für die relative Größe wird der Anteil der Venture Capital Investments in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in 2009 verwendet. Er unterstreicht damit die Bedeutung derartiger Investments in Relation zur Wirtschaftskraft eines Landes. Grafik 2 zeigt diesen Anteil für die meisten EU-Staaten¹ sowie Schweiz und Norwegen, die in der EVCA Benchmark Studie bewertet wurden. Gleichzeitig sind die Länder entsprechend der Klassifikation zum Status der Rahmenbedingungen geclustert. Die Zahl nach der Länderbezeichnung gibt den Wert des Gesamtindikators für die Rahmenbedingungen wieder. Je niedriger der Indikatorwert, desto günstiger die Bedingungen (1 = Bestnote, 2 = mit nennenswertem und 3 = mit deutlichem Verbesserungsbedarf).

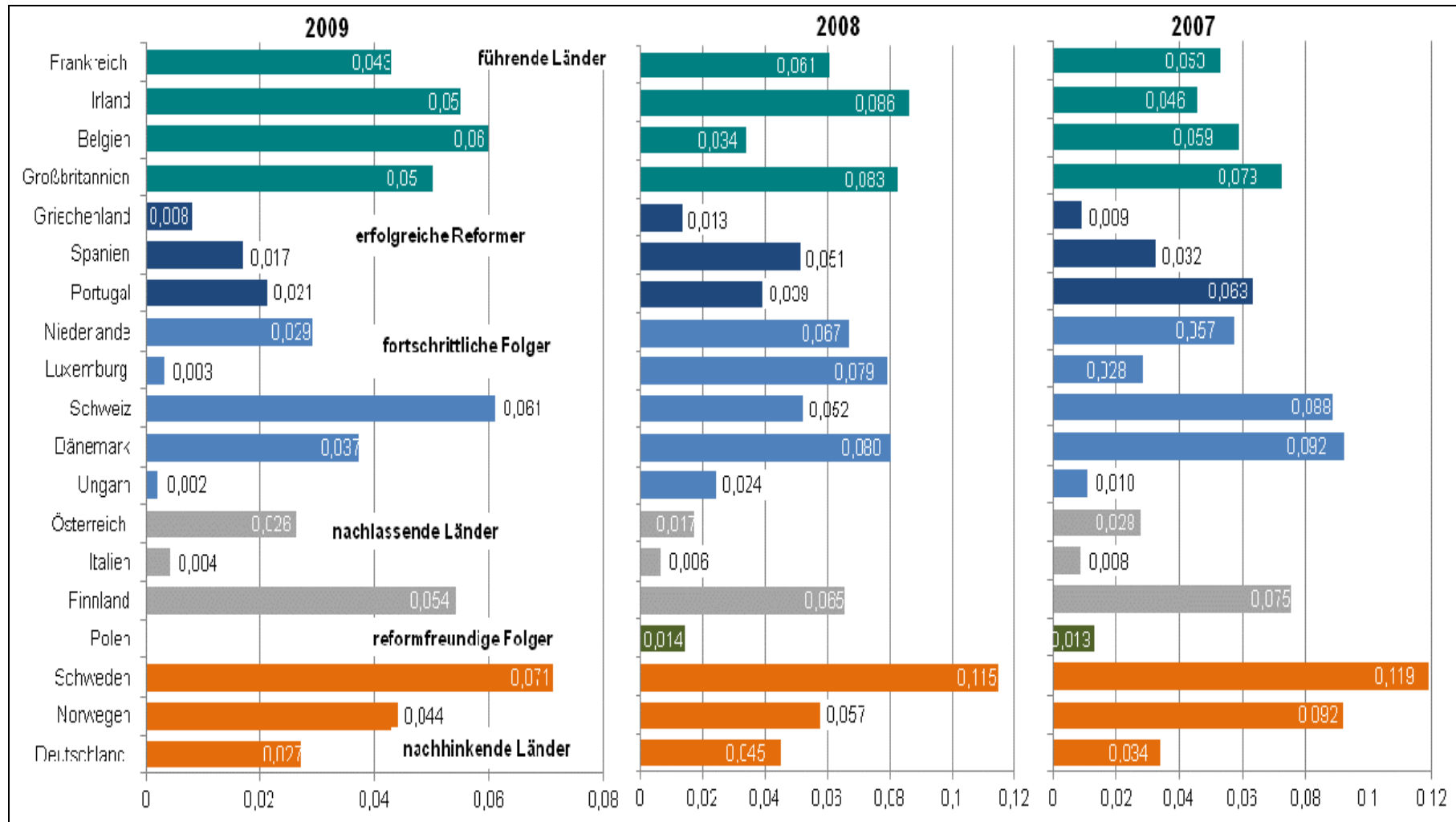
Grafik 2: Klassifizierung der Länder im Benchmark und Anteil der Venture Capital Investitionen am BIP 2009



Eigene Darstellung, Datenquellen: EVCA & KPMG (2008: 5f.) und EVCA Yearbook (2010: Folie 39)

¹ Unberücksichtigt blieben einige ost- und mitteleuropäische Länder mit einem erst rudimentär entwickelten Private Equity und Venture Capital Markt.

Grafik 3: Anteil der Venture Capital Investitionen am BIP in den Jahren 2007 bis 2009 in %



Grafik 3 für die Jahre 2007 bis 2009 unterstreicht, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise zwar deutliche Auswirkungen auf den Indikator Anteil der Venture-Capital-Investitionen am BIP hatte, am fehlenden Zusammenhang mit der Ausgestaltung der Rahmenbedingungen änderte dies jedoch nichts.

Folgende Punkte sind hervorzuheben:

- In den vier als führend eingestuften Ländern (Frankreich, Irland, Belgien, Großbritannien) ist auch der Anteil der Venture Capital Investments in Relation zur Wirtschaftskraft recht hoch.
- In allen anderen Clustern besteht jedoch eine große Heterogenität in der relativen Größe des Venture Capital Marktes. Auffallend sind dabei vor allem Schweden (als "nachhinkendes Land" eingestuft, obgleich mit dem höchsten Wert der Venture Capital Investments am BIP) und die Schweiz (zur Gruppe der "fortschrittlichen Folger" gerechnet, obgleich der Indikator deutlich über dem Wert von drei der vier führenden Länder liegt).
- Deutschland nimmt zwar aufgrund des niedrigsten Wertes für den Gesamtindikator zur Bewertung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen den letzten Rang ein und wird als "nachhinkendes Land" eingestuft, dennoch hatten Venture Capital Investments gemessen an seiner Wirtschaftskraft in 2009 ein Niveau erreicht, mit dem es eher im guten Mittelfeld rangiert.
- Betrachtet man nur die Einstufungen zu den Rahmenbedingungen, die unmittelbar für Beteiligungsgesellschaften und ihre Anleger gelten (oberer Teil Tabelle 1), dann verbessert sich zwar der deutsche Indikatorwert für diesen Bereich auf 1,77, aber Deutschland rangiert trotzdem auf einem hinteren Platz, denn die relativen Stärken der meisten Vergleichsländer liegen gerade in diesen Rahmenbedingungen. Nur Ungarn, Polen und Estland weisen noch niedrigere Werte auf (bezogen auf die in diesem Vergleich betrachteten Länder).
- Kein europäisches Land kommt dabei in die Nähe des US-amerikanischen Niveaus: Dort flossen in 2009 immerhin 0,127% des BIP in Venture Capital Investments, ein vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise niedriger Wert (2010: 0,151%; Rekordwert 2000: 0,995%).

Anschließend wird auf die Ausgestaltung einzelner Punkte in Deutschland näher eingegangen, die wichtige rechtliche oder steuerliche Rahmenbedingungen für Private Equity bzw. Venture Capital darstellen.

Fehlende eigenständige Rahmenbedingungen für den Private Equity und Venture Capital Markt

Es besteht kein konsistentes und international wettbewerbsfähiges Regelwerk für den gesamten Bereich des privaten Beteiligungskapital (siehe Kaserer et al. 2007: 5). Dabei werden schon seit langem Forderungen nach einem solchen erhoben und Vorschläge dazu gemacht (z.B. BVK 2009).¹ Das Gesetz über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften (UBGG) regelt lediglich einen speziellen Bereich. Mit dem Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) und der Einführung des Wagniskapitalbeteiligungsgesetzes (WKBG) sollte ein einheitlicher Rechtsrahmen für inländische Beteiligungsgesellschaften und eine passende Rechtsform für den Bereich Venture Capital geschaffen werden. Das MoRaKG zielte einerseits darauf ab, auf Frühphasenfinanzierungen zugeschnittene Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften zu schaffen, andererseits beinhaltete es eine Modernisierung der Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (UBG). Gerade die Regelungen zur Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaft wurden von der EU-Kommission als europarechtswidrig eingestuft² und das Gesetz gestoppt (siehe Weidenauer 2011: 96). Eine neue Chance für die Schaffung eines solchen einheitlichen Rahmens bietet nun die AIFMD.

Im Juli 2011 wurde die **Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD)** veröffentlicht, eine EU-Richtlinie zur Regulierung des Private Equity und Venture Capital Marktes. Die EU-Mitgliedsstaaten haben nun zwei Jahre Zeit, diese in nationales Recht umzusetzen. Die Richtlinie zielt ab auf die Schaffung eines europaweiten Marktes für Private Equity und Venture Capital durch EU-einheitliche aufsichtsrechtliche Regulierung aller alternativen Investmentfondsmanager, die das Kapital für ihre Fonds von institutionellen Investoren erhalten.³ Dadurch soll eine Erhöhung des Anlegerschutzes, die Vermeidung einer nachteiligen Einflussnahme von Beteiligungsgesellschaften auf die Beteiligungsnehmer sowie die Erhöhung der Finanzmarktstabilität und Markttransparenz erreicht werden. **AIFMD will damit dazu beitragen, die bestehenden Regulierungen in den einzelnen Mitgliedsstaaten zu harmonisieren.**⁴

1 Verlangt werden Regeln auf drei Ebenen: (1) für die am Kapitalmarkt teilnehmenden verschiedenen Gruppen von Beteiligten; (2) für das Zusammenspiel der Gruppen von Beteiligten sowie (3) für die Formen alternativer Unternehmensfinanzierung. Der BVK fordert, dass diese Regelungen für alle im Private Equity Segment tätigen Fonds gelten sollen (inländische und ausländische Fonds; zeitlich begrenzte und zeitlich unbegrenzte Fonds; Personengesellschaften und Körperschaften). Außerdem sollen dadurch alle angebotenen Formen der Finanzierung von Unternehmen mit Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln erfasst werden (offene und stille Beteiligungen sowie hybride Formen). Außerdem sollten die Regularien zu einer Abgrenzung von Private Equity Fonds gegenüber anderen Kapitalmarktsegmenten und von Konzernen führen. Mit Blick auf die verschiedenen Investorengruppen schlägt der BVK vor, Regeln zum Vertrieb von Anteilen an Private Equity-Fonds zu definieren, die zwischen unterschiedlichen Vertriebsarten und Investorengruppen differenzieren. Weiterhin sieht der BVK einen Regelungsbedarf hinsichtlich den Management-Gesellschaften, die die Fonds investieren und desinvestieren, verlangt eine Erlaubnispflicht in Bezug auf den Zugang ausländischer Gesellschaften zum deutschen Kapitalmarkt, Tätigkeitsregelungen (Transparenz der Anlagetätigkeit gegenüber Investoren, Verhaltenskodex; Corporate Governance) sowie die Überwachung der Tätigkeit der Management-Gesellschaften durch eine Aufsichtsbehörde.

2 Grund waren die Regelungen zur Gewerbesteuerbefreiung bzw. Steuertransparenz von Wagniskapitalgesellschaften sowie die vorgesehenen Ausnahmen bei der Behandlung der Verlustvorträge für die von Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften finanzierten Unternehmen. Der BVK (2010) weist daraufhin, dass das WKBG zwar noch in Kraft ist, aber nach dem EU-Veto keine praktische Relevanz mehr hat.

3 Dies ist bei den meisten deutschen Beteiligungsmanagern der Fall. Nicht dazu zählen Corporate Venture Capital-Gesellschaften oder öffentliche Fonds.

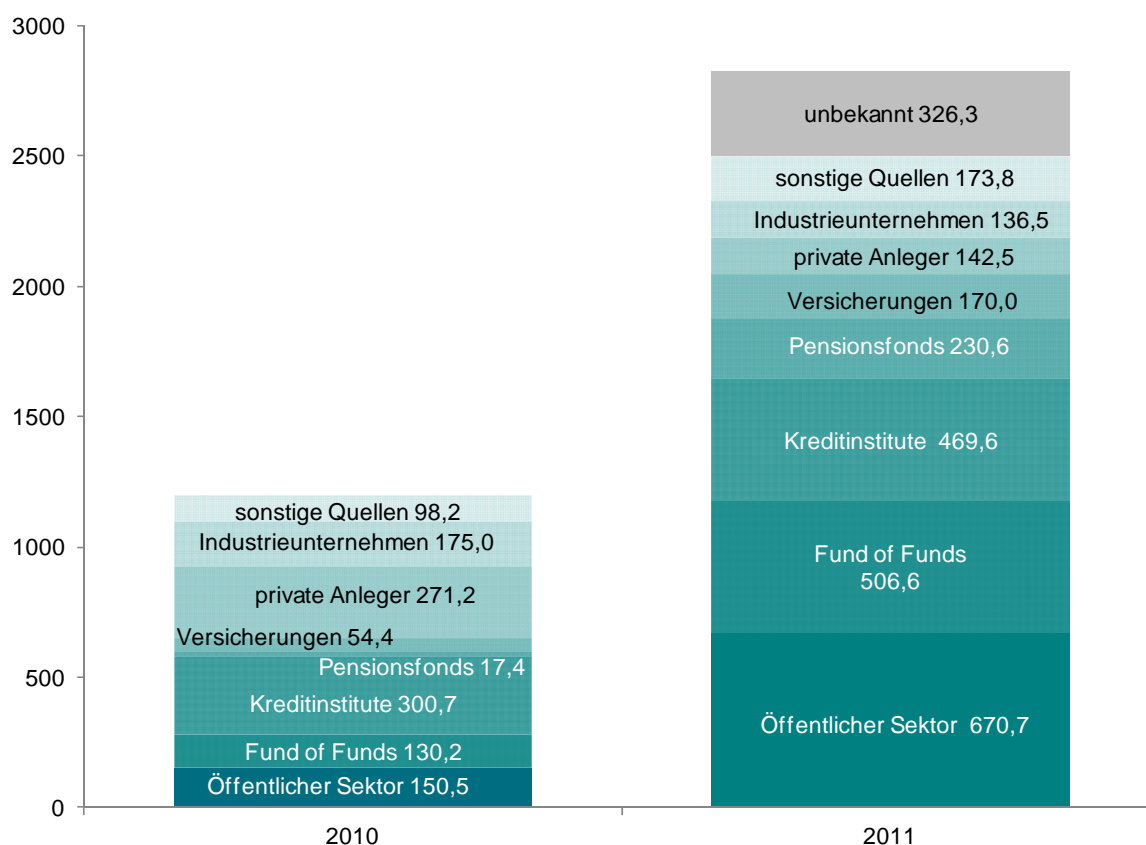
4 Für weitere Details hierzu siehe: z.B. Schmuhl (2011).

Regelungen für Kapitalsammelstellen, welche Anlageformen sie wählen können

Aus Grafik 4 ist zu ersehen, welche Kapitalgeber in den Jahren 2010 und 2011 Private Equity Gesellschaften Kapital für neue Investments zur Verfügung stellten.¹ Nicht nur die Höhe der Mittel insgesamt, sondern auch die Struktur der Kapitalgeber schwankt i. d. R. von Jahr zu Jahr. In 2011 war der öffentliche Sektor wichtiger Investor für Beteiligungsgesellschaften, gefolgt von anderen Fonds (Dachfonds investiert in verschiedene andere Fonds). Die nächsten Plätze nehmen Kreditinstitute, Pensionsfonds und Versicherungen ein. Hinter der Sammelkategorie „sonstige Quellen“ verbergen sich andere Asset Manager, Family Offices, Stiftungen und weitere Quellen.

Bei Pensionsfonds und Versicherungen, die aufsichtsrechtlich den Lebensversicherungsunternehmen gleichgestellt sind, sind das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und die Anlageverordnung (AnIV)² relevant. Für Kreditinstitute regelt das Kreditwesengesetz (KWG), für welche Arten von Beteiligungsgesellschaften unter bestimmten Bedingungen Kapital bereitgestellt werden darf.³

Grafik 4: Zufluss an neuen Mitteln an Beteiligungskapitalgesellschaften in Deutschland nach Kapitalgebern 2010 und 2011 (Private Equity insgesamt)



Quelle: BVK (2012: 10)

- 1 Eine entsprechende Differenzierung nur für Venture Capital Gesellschaften findet sich nicht in den veröffentlichten BVK-Zahlen.
- 2 Verordnung über die Anlage des gebundenen Vermögens von Versicherungsunternehmen (Anlageverordnung - AnIV). Download unter: www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/anlv/gesamt.pdf
- 3 Siehe hierzu z.B. Fleischhauer et al. (2008: 57ff.).

Da in Deutschland im Bereich der gesetzlichen Rentenversicherung das umlagefinanzierte System gilt, gibt es im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern nur vergleichsweise wenige private Pensionskassen, die für Private Equity und Venture Capital relevant sein können. VAG und AnIV lassen ebenfalls für Investments in dieses Kapitalmarktsegment nur einen begrenzten Spielraum. Deshalb spielen Versicherungen in Relation zu dem von ihnen insgesamt verwalteten Anlagekapital nur eine sehr geringe Rolle für das Fundraising unabhängiger Beteiligungsfonds. Allerdings haben bereits vor Jahrzehnten **Versicherungen wie auch Kreditinstitute (private Banken, Sparkassen usw.) eigene Beteiligungsgesellschaften als Tochterunternehmen** gegründet, die in weniger risikobehafteten Segmenten des Private Equity Marktes Kapital in Form offener und stiller Beteiligungen langfristig in wachsende mittelständische Unternehmen investieren. Sie sind auf eine kontinuierliche Renditeerzielung durch die Ausschüttung jährlicher Erträge ausgerichtet. Für das Venture Capital Segment sind sie nur in sehr geringem Umfang relevant.

Derzeit werden strengere Regulierungen für Versicherungen (Solvency II), Kreditinstitute (Basel III) und Pensionsfonds (Pensionskassenrichtlinie) verhandelt, die auf eine Begrenzung risikobehafteter Anlagen abzielen. **Es ist davon auszugehen, dass sich dadurch auch deren Bedeutung als Kapitalanleger für Beteiligungskapitalfonds weiter reduzieren wird.**

Ausgestaltung der Rechtsform, die typischerweise das Fondskonstrukt darstellt

Das typische Fondskonstrukt bei Beteiligungsfonds ist die **vermögensverwaltende GmbH & Co. KG**. Deren Status wird in einem Erlass des Bundesministeriums für Finanzen vom 16.12.2003 (BMF-Schreiben)¹ geregelt. Er definiert eine ganze Reihe von Merkmalen, anhand derer die Tätigkeit eines Fonds als vermögensverwaltend oder gewerblich eingeordnet werden kann. Fleischhauer et al. (2008: 63) und andere Autoren² verweisen darauf, dass - bei Erfüllen der Kriterien des Erlasses - Fonds in der Rechtsform der GmbH & Co. KG die von institutionellen Investoren geforderte steuerliche Transparenz bzw. Befreiung von der Gewerbesteuer darstellen können. Allerdings besteht bei der Auslegung einiger dieser Kriterien ein **großer Auslegungsspielraum**. Ob diese Kriterien erfüllt sind, lässt sich erst im Nachhinein beurteilen. Daher besteht (zumindest theoretisch) eine Rechtsunsicherheit, ob die GmbH & Co. KG tatsächlich den Status „vermögensverwaltend“ erreichen kann, und damit das Risiko einer Doppelbesteuerung – des Investors und des Fonds –. Fleischhauer et al. (2008: 63) betonen in ihrer Studie, dass diese Unsicherheit in der Praxis dazu führte, dass institutionelle Investoren keine direkten Investitionen in solche gewerblich geprägten GmbH & Co. KGs vornehmen. Auch der DIHK äußert in einem kürzlich (16.11.2011) erfolgten Vorstandsbeschluss zum Thema „Beteiligungskapitalzugang verbessern – Freiraum für Innovationen ermöglichen“³ die Einschätzung, dass gerade für große internationale Kapitalgeber für Beteiligungskapitalfonds Rechtssicherheit bei der Besteuerung eine unabdingbare Voraussetzung ist, damit sie sich finanziell engagieren.

Die **Mehrfachbesteuerungproblematik** stellt eine Benachteiligung gegenüber Finanzintermediäre für börsennotiertes Beteiligungskapital dar, da Finanzintermediäre für privates Beteiligungskapi-

1 Er bezieht sich auf die einkommensteuerliche Behandlung von Venture Capital Fonds und Private Equity Fonds. Download unter <http://treffer.nwb.de/content/dms/content/000/125/Content/000125019.asp>.

2 Z.B. Deloitte (2009: 2f.).

3 Download unter: www.dihk.de/themenfelder/innovation-und-umwelt/innovation-forschung/innovations-forschungspolitik/positionen/dihk-positionen-zu-innovations-und-forschungspolitik.

tal keine Möglichkeit haben, bei der Vermittlung anlagesuchenden Kapitals aus dem privaten an den Unternehmenssektor einen steuerneutralen Status zu nutzen (siehe Kaserer et al. 2007: 9).

Steuerliche Nutzung historischer Anlaufverluste vor dem Entstehen der Beteiligungsfinanzierung - Behandlung von Verlustvorträgen

Im internationalen Vergleich besteht in Deutschland eine zu restriktive Regelung zur Nutzung des Verlustvortrags (§ 8c KStG, auch Mantelkaufverbot) bei Beteiligungen gerade an jungen innovativen Unternehmen. Hummel/Effenberg (2011) äußern die Einschätzung, dass zwar die Möglichkeiten eines steuerlichen Verlustübertrags besteht, die Option aber nur einen sehr begrenzten Handlungsspielraum zulässt und die Anreizwirkungen für Beteiligungsgeber begrenzt sein dürften, da sich daraus bei Verhandlungen mit den kapitalsuchenden Unternehmen ein Konfliktpotenzial ergeben kann, wenn in Bezug auf die Bildung stiller Reserven die Meinungen zwischen Beteiligungsnehmer und -geber divergieren.

Der **DIHK** weist in seinem **Vorstandsbeschluss** daraufhin, dass gerade in der Startphase von Hightech-Gründungen durch umfangreiche FuE-Arbeiten zur Schaffung eines innovativen Leistungsangebots i. d. R. Verlustvorträge entstehen, die seit der Neufassung von § 8c KStG im Rahmen der Unternehmenssteuerreform 2008 von den Beteiligungsunternehmen nur noch sehr eingeschränkt steuermindernd geltend gemacht werden können. Im Falle einer Beteiligungskapitalfinanzierung können diese Verlustvorträge teilweise oder ganz wegfallen und sich somit in späteren Phasen nicht mehr steuermindernd auswirken. Dies beeinträchtigt die Attraktivität von Beteiligungen an innovativen Unternehmensgründungen, die mit hohen Risiken verbunden sind.

Weitere steuerliche Regelungen

Mit der gesetzlichen Neuregelung der §§ 18 Abs. 1 Nr. 4, 3 Nr. 40a EStG wurde die früher als kritisch eingestufte steuerliche Behandlung des Carried Interest der Initiatoren im Sinne einer Anwendbarkeit des Halb- bzw. nun Teileinkünfteverfahrens geklärt (siehe Weitnauer 2011: 96).

Ferner wird darauf verwiesen (siehe Weitnauer 2011: 96), dass die grundsätzliche **Umsatzsteuerpflicht von Management-Fees**, wie sie nach dem BMF-Schreiben vom 31.5.2007 gilt, eine Diskriminierung des Standorts für deutsche Fonds darstellt und einmalig in Europa ist. Auch gegenüber anderen umsatzsteuerfreien Anlageklassen sind Beteiligungsfonds damit schlechter gestellt.

Generell wird in den genannten Quellen aus den aufgeführten steuerlichen und rechtlichen Regelungen der Schluss gezogen, dass **Deutschlands als Fondsstandort nur eine geringe Attraktivität** aufweist. Sie hätten häufig zur Folge, dass Beteiligungsfonds ihren Sitz in anderen europäischen oder außereuropäischen Staaten haben. Verschiedene Studien zeigen, dass eine räumliche Nähe zwischen Beteiligungsanbietern und –nachfragern die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass es zu Investments kommt. Es gibt aber auch Hinweise, dass vielfach Kenntnisse bei kapitalsuchenden (Jung-) Unternehmern zu den rechtlichen Eckpfeilern bei Venture Capital-Beteiligungen fehlen. Dies habe zur Folge, dass **unrealistische Erwartungshaltungen gegenüber VC-Gebern** bestehen (siehe Müller-Michaels 2010: 94). D.h. ein unzureichendes Verständnis des Geschäftsmodells einer VC-Gesellschaft führt dazu, dass junge Unternehmen mit Wachstumspotenzial und einem hohen Bedarf an risikotragendem Kapital nach ersten Gesprächen mit Venture Capital Gesellschaftern von deren Erwartungen und Forderungen abgeschreckt sind. Sie beschneiden lieber ihr Geschäftsmodell, als die Chancen aus einer Zusammenarbeit mit einem professionellen Beteiligungsgeber zu nutzen.

2.2 Angebotsseite des VC-Marktes und Passfähigkeit zur Internet-Wirtschaft

2.2.1 Vorbemerkung: Typische Finanzierungsphasen bei Venture-Capital-Finanzierungen

Generelle Unterscheidung von Finanzierungsphasen

Um die Rolle von Venture-Capital-Finanzierungen für die Entwicklung von Neugründungen in langfristiger Perspektive zu verdeutlichen, wird meist ein **spezifisches Modell zur Unternehmensentwicklung** herangezogen, mit dem die prinzipiellen Finanzierungsphasen und die dabei typischen Finanzierungsquellen aufgezeigt werden. Die folgende Grafik zeigt eine solche Phasenaufteilung, wie sie in leicht variierender Form in zahllosen anderen Veröffentlichungen zu finden ist.¹ Die Abgrenzung der Phasen gilt prinzipiell für technologieorientierte, wissensbasierte oder innovative Unternehmen mit dynamischem Wachstum. Je nach Branche oder Technologiefeld sind die Aktivitäten in den Phasen und deren Dauer aber sehr unterschiedlich. In der Grafik sind auch die typischen Finanzierungsquellen aufgeführt.

Grafik 5: Finanzierungsphasen

Finanzierungsphasen						
	EARLY-STAGE (Gründungsphase)			LATER-STAGE (Expansionsphase)		
Phase	Seed	Start-up	First-Stage	Second-Stage	Third-Stage	Bridge bzw. IPO
HAUPT-AUFGABE	Forschung Marktanalyse	Unternehmensgründung	Produktionsbeginn, Markteinführung	Nationale Expansion	Internationalisierung	Vorbereitung bzw. Börsengang
Unternehmer-nahes Eigenkapital	Privatvermögen, Freunde, Förderungen			(Eventuell) Strategischer Partner		
Externes Eigenkapital	Incubator, Business Angel	Business Angel	Venture Capital	Venture Capital	Private Equity	Private Equity, Public Equity
Mezzaninekapital				Mezzaninekapital		
Fremdkapital	Wenig Fremdkapital, mit Privatvermögen oder mit staatlicher Haftung besichert			Fremdkapitalanteil steigt		Hoher Fremdkapitalanteil

Quelle: unverändert entnommen von <http://www.netzwerk-nordbayern.de/wiki/index.php/Finanzierungsphasen>

Zunächst ist im Lebenszyklus eines Unternehmens zwischen der **Gründungs- und der Expansionsphase** zu unterscheiden.

Die Gründungsphase (auch gebräuchliche Begriffe: Early-Stage oder Frühphase) unterteilt sich in die Seed-, Start-up- und First-Stage-Phase:

¹ Z.B. Kollmann (2003: 16), Kollmann (2009) und Weitnauer (2011), jeweils Erläuterungen zu den einzelnen Phasen, Lessat et al. (1999: 96), Nathusius (2001: 56ff.), Pierrakis/Westlake (2009: 12).

1. Die **Seed-Phase** wird teilweise noch der Vorgründungsphase zugeordnet, d.h. eine formale Gründung hat noch nicht stattgefunden. So definiert der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaft (BVK e.V.) Seed Capital als Kapital, das der Finanzierung der Ausreifung und Umsetzung einer Idee in verwertbare Resultate bis hin zum Prototyp dient, auf dessen Basis ein Geschäftskonzept für ein zu gründendes Unternehmen erstellt wird.¹ Die wesentlichen Aufgaben in diesem Entwicklungsstadium einer Neugründung sind die Ausarbeitung des Businessplans, die Durchführung von Marktstudien, der Organisationsaufbau, Forschungs- und Entwicklungsarbeiten für ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung, der Bau eines Prototypen oder die Entwicklung einer Beta-Version bei Softwarelösungen, die Gewinnung von Kapitalgebern bzw. Sicherung der Finanzierung für weitere Entwicklungsschritte, ggf. Gewinnung von Mitarbeiter/-innen, Gespräche mit Geschäftspartner (für Vertrieb, Zulieferungen u.Ä.) usw.

Öffentliche Beteiligungsgesellschaften und Venture Capital-Gesellschaften investieren i.d.R. erst dann, wenn ein Unternehmen formal als Kapitalgesellschaft gegründet ist. Business Angels und Seed Accelerators/Incubators steigen schon früher ein und leisten wesentliche Hilfestellung bei der Ausarbeitung des Geschäftsmodells, der Markterkundung und Vernetzung mit Ressourcengebern.

2. Die **Start-up-Phase** ist geprägt durch den Unternehmensaufbau. Je nach Technologiefeld finden hier ggf. umfangreiche und zeitaufwändige FuE-Arbeiten statt (z.B. bei Gründungen in den Life Sciences bzw. bei forschungsbasierten Gründungen), die Produktion wird vorbereitet (unternehmensintern, -extern), der Vertrieb aufgebaut, die Markteinführung realisiert, die Weiterentwicklung des Leistungsangebots durchgeführt, und es werden erste Aufträge umgesetzt. Eine wichtige Aktivität für die Unternehmensgründer ist die Akquisition der erforderlichen Mittel zur Finanzierung dieser und sich anschließender Aktivitäten.

Ab dieser Phase investieren verstärkt formelle, private Kapitalgeber, sofern ihnen die Geschäftsmodelle attraktiv für hohe Renditen und die Risiken einschätzbar erscheinen. Sind beide Voraussetzungen nicht gegeben, scheuen private Kapitalgeber diese Phase und steigen erst in späteren ein. Öffentliche Frühphasenfonds füllen meist die Lücke privaten Kapitals, setzen aber auch deutliche Renditeziele, damit die Beteiligungsnehmer später attraktiv für private Kapitalgeber sind oder andere Finanzierungsquellen erschließen können. Die finanziellen Möglichkeiten von Business Angels stoßen bei Gründungen mit hohem Kapitalbedarf für die Unternehmensgründung schnell an ihre Grenzen, wenn jedoch der Bedarf nicht so hoch ist und andere Kapitalquellen additiv zur Verfügung stehen, investieren sie auch in den Unternehmensaufbau.

3. In der **First-stage-Phase** erfolgt der Start der Produktion, die breite Markteinführung, der Auf-/Ausbau des Mitarbeiterstamms, die Steigerung der Umsätze, Anpassungs- und Weiterentwicklungen des Leistungsangebots, Sicherung von Geschäftsbeziehungen mit Partner auf vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsstufen, ggf. Erschließung weiterer Finanzierungspartner usw. Unternehmernahes Eigenkapital spielt hier keine große Rolle mehr, insbesondere wenn es bereits vorher genutzt wurde. Die Risiken für formelle Beteiligungskapitalgeber (private, öffentliche) sind in dieser Phase bereits besser einschätzbar, da erste Markterfolge vorliegen und die Marktresonanz und damit die Renditemöglichkeiten besser abschätzbar sind. Langsam nimmt die Bedeutung von Fremdkapital zu. Dessen Verfügbarkeit für das junge Unternehmen hängt prinzipiell vom Vorhandensein beleihungsfähiger Sicherungswerte, Kaufaufträge o.Ä. ab.

In der Later-Stage oder Expansionsphase geht es um die Finanzierung verschiedener Expansionsstufen oder um spezielle Finanzierungsanlässe wie z.B. die Übernahme anderer Unternehmen oder die Überbrückung bei Börsengängen:

4. In der **Second-Stage-Phase** sollen die Marktdurchdringung im nationalen Markt und die Vorbereitung der Internationalisierung erfolgen, außerdem die Ausweitung des Leistungsangebots, die Erweiterung des Mitarbeiterstamms, das Organisationswachstum, die Erschließung neuer Geschäftsbereiche usw. Wichtig ist auch das Erreichen des Break-even-Punktes, d.h. das Unternehmen befindet sich in der Gewinnzone und kann die weitere Unternehmensentwicklung zumindest teilweise aus eigener Kraft finanzieren. In einigen Fällen erweitert ein strategischer

¹ Siehe <http://www.bvkap.de/privateequity.php/cat/31/title/Glossar>.

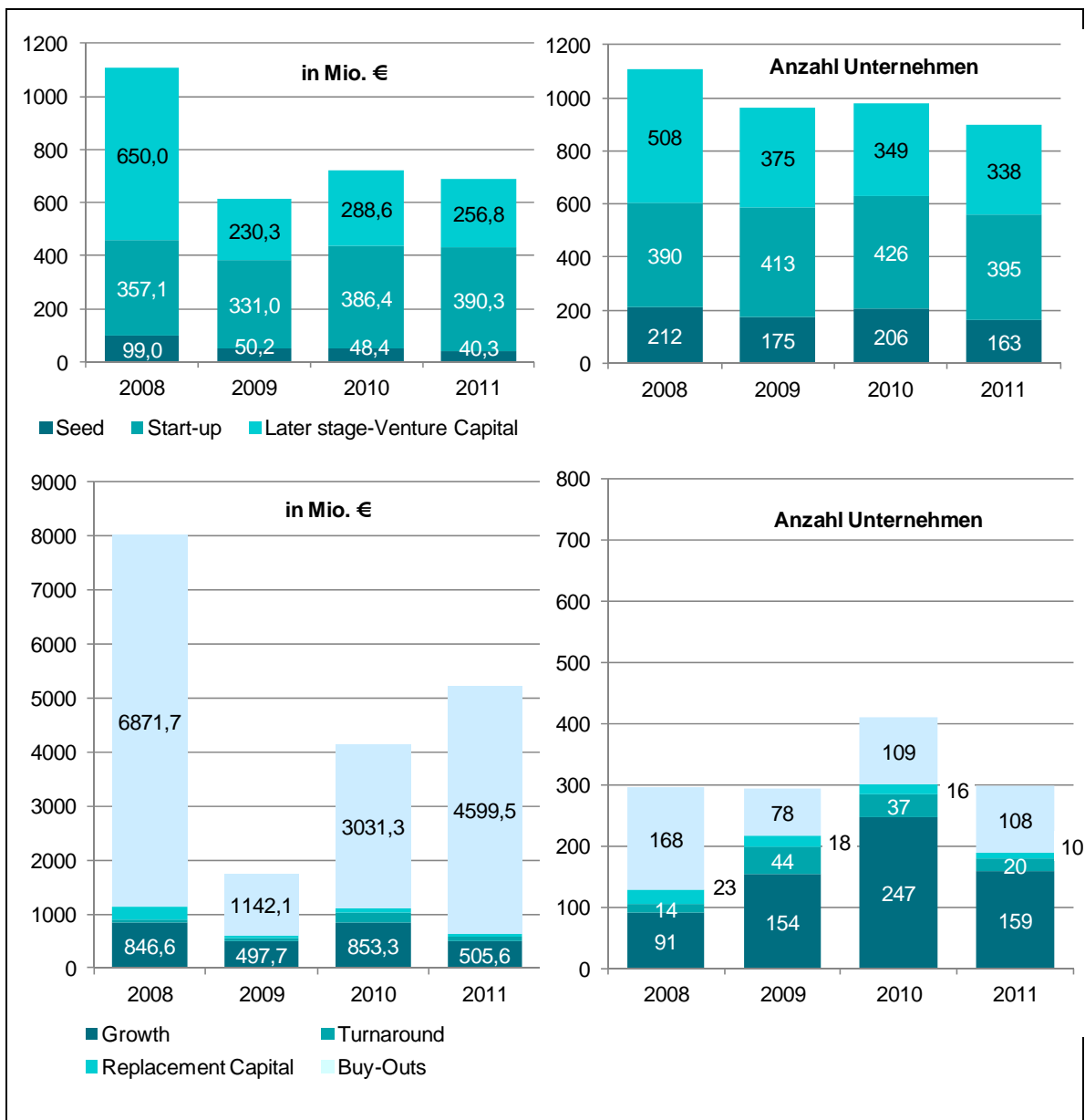
Partner (z.B. eine Corporate Venture-Capital-Gesellschaft oder ein Unternehmen) den Gesellschafterkreis. Da die Beteiligungsrisiken besser einschätzbar werden, sind wachsende Technologieunternehmen, die die Marktfähigkeit ihres Leistungsangebots bereits durch deutliche Umsätze bewiesen haben, attraktiv für Venture-Capital-Gesellschaften, Private-Equity-Gesellschaften, für Fremdkapitalgeber usw. Auch können sie öffentliche Förderprogramme, z.B. für FuE- oder Innovationsprojekte nutzen.

5. In der **Third-Stage-Phase** erfolgt schwerpunktmäßig die Etablierung des Unternehmens auf internationalen Märkten, verbunden mit einem weiteren Wachstum aller Bereiche des Unternehmens. Hier gelten die gleichen Bedingungen für die Finanzierungsseite wie bei der Second-Stage-Phase. Gerade für eine Ausdehnung der Geschäftstätigkeit auf Auslandsmärkten kann der Einstieg eines strategischen Investors von großer Bedeutung sein.
6. In einer weiteren Phase können **Sonderfälle** unterschieden werden, die aber nur bei einem kleinen Teil der Unternehmen relevant werden: **Bridge financing** bezieht sich auf die Bereitstellung finanzieller Mittel, die einem Unternehmen zur Vorbereitung des Börsengangs vor allem mit dem Ziel der Verbesserung der Eigenkapitalquote zur Verfügung gestellt werden. **Replacement Capital** dient zum Kauf der Unternehmensanteile von Anteilseignern, die das Unternehmen verlassen wollen. Zu den Sonderfällen zählen auch die Finanzierungen von **Buy-Outs**, auf die in allen Beteiligungsmärkten weltweit der größte Teil des investierten Private Equity Capitals entfällt. Die Anzahl solcher Beteiligungsfälle ist vergleichsweise niedrig, aber das pro Fall investierte Kapital sehr hoch.

Der Stellenwert dieser einzelnen Phasen auf dem deutschen Beteiligungskapitalmarkt nach der Statistik des BVK ist ganz unterschiedlich, wie Grafik 6 verdeutlicht. Der obere Teil bezieht sich auf die Phasen, die als Venture Capital bezeichnet werden, der untere Teil auf diejenigen, die zu sonstigem Private Equity Capital zählen. Die Angaben beziehen sich auf den gesamten Beteiligungskapitalmarkt, **entsprechende Zahlen nur Internet-Finanzierungen oder den IKT-Bereich liegen nicht vor.**

Während das Investitionsvolumen und die Anzahl an Unternehmen bei Seed- und Start-up-Finanzierungen im Vierjahresvergleich 2008 bis 2011 trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise kaum schwankt, sind die Ausschläge bei Later stage-Venture Capital und bei den noch späteren Phasen bzw. Sonderfällen ganz erheblich. So fallen die hohen Summen auf, die in die Finanzierung von Buy-Outs fließen (2008: im Durchschnitt 41 Mio. € pro Engagement) und der starke Einbruch in 2009 gegenüber dem Vorjahr in diesem Segment (Durchschnittswert 14,6 Mio. €). Dem steht eine vergleichsweise geringe Anzahl an Beteiligungsfällen gegenüber. In den späteren Finanzierungsphasen spielt vom Beteiligungsvolumen auch Growth Capital (Wachstums- oder Expansionskapital) eine Rolle, dieses fließt in etablierte Wachstumsunternehmen. Die Grafik verdeutlicht, dass nach der Anzahl neu eingegangener Beteiligungen Seed-, Start-up- und Later stage-Venture Capital die mit Abstand größte Bedeutung haben. Doch sind die Beteiligungssumme pro Engagement niedrig und zwischen 2008 und 2011 rückläufig bei Seed-Finanzierungen (von 467.000 auf 247.000 €) und bei Later Stage-Venture Capital (von 1,28 Mio. auf 760.000 €). Dagegen zeigt sich bei Start-up-Finanzierungen eine weitgehende Konstanz (zwischen 800.000 und 990.000 €). Das meiste Kapital wird aber in eine deutlich geringere Anzahl an Beteiligungen für andere Finanzierungsanlässe investiert.

Grafik 6: Entwicklung der Investitionen nach Finanzierungsphasen - Höhe des in Beteiligungen geflossenen Kapitals in Mio. €



Quelle: BVK-Jahresstatistiken 2008 bis 2011, Download unter: http://www.bvkap.de/privateequity.php/cat/8/aid/16/title/BVK_Statistiken_zum_deutschen_Private_Equity_Markt

Finanzierungsphasen bei Internet-Gründungen

In der Dauer dieser Finanzierungsphasen und Abgrenzung der typischen Hauptaufgaben in den Phasen unterscheiden sich Internet-Gründungen von neuen Unternehmen in anderen Technologie- und Branchenfelder. Diesen Schluss kann man aus dem Geschäftsmodell der Seed Accelerators, aus den Aussagen der für das Gutachten befragten Beteiligungskapitalexperten und aus Veröffentlichungen zu Beteiligungsabschlüsse bei jungen, expandierenden Internet-Unternehmen ziehen.

Wie noch näher ausgeführt wird, unterstützen Seed Accelerators Gründungsinteressierte bei der Ausarbeitung einer Geschäftsidee und der Entwicklung eines lukrativen Geschäftsmodells. Dazu stellen sie das notwendige Frühphasenkapital bereit und bieten außerdem Gründerräume sowie

die damit verbundenen Service-Dienstleistungen an. Sie schaffen zudem Kontaktmöglichkeiten mit Beteiligungskapitalgebern und beteiligen sich selbst mit ggf. erheblichen Mitteln an verschiedenen Finanzierungsrunden in den ersten Jahren nach Gründung. Seed Accelerators in den USA bieten gründungsinteressierten Teams ein drei- bis sechsmonatiges Unterstützungsprogramm zur Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells und zum Test von dessen Marktfähigkeit. Dies schließt auch wesentliche Entwicklungsschritte von Softwarelösungen bis hin zu Beta-Versionen mit ein. Deutsche Seed Accelerators bieten eine Unterstützung von bis zu 12 Monaten. In dieser Zeit soll die Entwicklung eines Geschäftsmodells und Schärfung des Kundennutzens, erste Marketingschritte und die Markenpositionierung erfolgen. Meist sind bei solchen Gründungsvorhaben keine aufwändigen FuE-Arbeiten und die Anschaffung apparativer Ausrüstungen erforderlich, es muss keine Patentanmeldung erfolgen oder keine Produktionsmöglichkeiten (unternehmensintern, -extern) geschaffen werden. Für die eigentliche Seedphase ist damit der Kapitalbedarf überschaubar.

Eine schnelle Fokussierung auf die Anwenderanforderungen und die Marktbedingungen, die Gewinnung strategischer Partner in den Zielbranchen (vor allem bei E-Commerce) haben dagegen ein weit größeres Gewicht als dies bei forschungsbasierten Gründungsvorhaben der Fall ist. Für deren Unternehmensaufbau sind umfangreiche FuE-Arbeiten erforderlich, die Klärung von Schutzrechtsfragen, die Beschaffung von Kapital zur Überbrückung einer langen Verlustphase usw. Gerade die für dieses Gutachten interviewten Beteiligungskapitalgeber, die einen Fokus auf Frühphasenfinanzierungen und/oder IKT-Unternehmen haben sowie Vertreter/-innen von Gründungsinitiativen und –netzwerken hoben als besonderes Merkmal von Internet-Gründungen hervor, dass sie meist schnell und mit einem begrenzten Kapitalbedarf die Tragfähigkeit ihres Geschäftsmodells nachweisen sowie die technische Seite realisieren können, weshalb die Risiken für die Kapitalgeber damit besser einzuschätzen sind. Die Grenzen zwischen Seed- und Start-up-Finanzierungen sind in der Praxis kaum zu ziehen. Ein nennenswerter bis sehr hoher Kapitalbedarf entsteht bei der breiten Markteinführung des neuen Leistungsangebots, vor allem wenn sie bereits frühzeitig international erfolgt. Die hohen Beteiligungssummen bei veröffentlichten Deals ab der zweiten oder dritten Finanzierungsrunde bei Internet-Gründungen unterstreichen dies. Die interviewten Experten betonten auch, dass der rasche Markteinstieg bei Internet-Gründungen ferner zur Folge hat, dass sie schneller als Gründungen mit einer langen Verlustphase Gewinne erzielen können, über die dann die Refinanzierung des weiteren Ausbaus der Geschäftstätigkeit möglich wird. Auch hierin liegt ein wesentlicher Unterschied zu forschungsbasierten Gründungen wie z.B. in den Life Sciences, deren Unternehmensaufbau typischerweise durch mehrere Verlustjahre und eine hohe Cash-Burn-Rate (Zeitspanne, bis das einem Unternehmen zur Verfügung gestellte (Beteiligungs-) Kapital verbraucht ist) gekennzeichnet ist. Auch wurde von den befragten Experten darauf verwiesen, dass Unternehmen, die bereits die Gewinnzone erreicht haben und damit auf Markterfolge verweisen können, ihre Geschäftstätigkeit und –ausweitung über Kreditfinanzierungen abdecken können und interessant für strategische Investoren werden.

Beteiligungskapitalgeber unterscheiden nicht primär nach Finanzierungsphasen, sondern nach Finanzierungsrunden. Diese sollen den Kapitalbedarf der Beteiligungsnehmer für einen bestimmten Zeitraum (6 Monate bis 2 Jahre, je nach Branche und Veränderungsdynamik) abdecken. Es sind in Deutschland auch deutlich kürzere Zeiträume bei bekanntgewordenen Beteiligungen abgedeckt worden. In der amerikanischen US-Venture-Capital-Industrie ist es üblich, diese nach der Klasse der ausgegebenen Aktien/Gesellschaftsanteile zu benennen, die Investoren als Gegenleistung für ihr Investment erhalten:¹

¹ Quelle: http://en.wikipedia.org/wiki/Venture_round.

- In der Seed-Finanzierungsrunde finanzieren Unternehmensgründer, Freunde, Familienangehörige u.ä. ("Company insiders") das Startkapital.
- In der Angel-Runde beteiligen sich die frühen externen Investoren, in dem sie Stammaktien übernehmen.
- Series A, Series B, Series C usw. bezeichnen die weiteren Finanzierungsrunden entsprechend dem Entwicklungsfortschritt der Unternehmen. Die Bewertung des Unternehmens und damit der Preis der Gesellschaftsanteile sind ein Indikator dafür, ob sich das Unternehmen wie geplant entwickelt. Eine häufige Abfolge von Finanzierungsrunden in kurzen Zeitabständen kann einerseits ein Indiz für ein rasches Wachstum, aber auch für ein Verfehlen der ursprünglichen Pläne sein, was die Aufnahme frischen Kapitals erfordert.
- Die Bezeichnungen Series A', Series B' usw. zeigen niedrigvolumige Folgerunden in Rahmen bereits vereinbarter Finanzierungsrunden an, meist zu einheitlichen Konditionen. Sie werden meilensteinabhängig definiert.

Es gibt noch weitere Rundenbezeichnungen, z.B. wenn ein Unternehmen einen gravierenden Strategiewechsel finanzieren muss, weil es frühere Ziele verfehlt hat.

Die zeitliche Abfolge solcher Finanzierungsrunden soll am Beispiel der Zalando GmbH, aufgezeigt werden, einem im Mai 2009 in Berlin gegründeten Ecommerce-Shop, der auf den Verkauf von Schuhen und Modeartikeln spezialisiert ist. Quelle der folgenden Daten:

<http://www.gruenderszene.de/datenbank/unternehmen/zalando>, Stand 1.9.2012

- Seed / Angel: 1.9.2009, Investoren: Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet
- Series A: Oktober 2009, Investoren: Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet
- Series B: Dezember 2009, Investoren: Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet
- Series C: Dezember 2009, Investoren: Tengemann E-Commerce Beteiligungs-GmbH
- Series D: August 2010, Investoren: Investment AB Kinnevik, Holtzbrinck Ventures, Tengemann E-Commerce Beteiligungs-GmbH
- Unbekannt: November 2010, Investoren: Tengemann E-Commerce Beteiligungs-GmbH, Investment AB Kinnevik

Die Höhe der jeweiligen Investments und die Unternehmensbewertungen sind nicht veröffentlicht.

Dieses Beispiel zeigt die enge zeitliche Taktung der Finanzierungsrunden in der Anlaufphase, die an bestimmte Meilensteine gekoppelt ist. Danach gab es noch weitere Finanzierungen und zum 1.10.2012 eine umfangreiche Fremdkapitalfinanzierung in Höhe von 40,7 Mio. € durch die Commerzbank, die Sparkasse Mittelthüringen und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).¹

Aktuelle Situation bei der Wachstumsfinanzierung etablierter Unternehmen der digitalen Wirtschaft

Bei der Präsentation der Ergebnisse des Gutachtens vor der Projektgruppe tauchte die Frage nach der aktuellen Situation bei der Wachstumsfinanzierung etablierter Unternehmen der digitalen Wirtschaft auf. Die Ausführungen im Gutachten beziehen sich entsprechend der Leistungsbeschrei-

¹ Quelle: <http://www.gruenderszene.de/news/fremdkapital-zalando#comments>.

bung auf die Finanzierungssituation von Internet-Gründungen in ihrer frühen Entstehungs- und Wachstumsphase. Es gibt nur sehr wenige empirische Belege für Aussagen zur Finanzierungssituation von etablierten (Internet-) Unternehmen, die eine deutliche Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit beabsichtigen und dazu nach externem Kapital suchen. Die in Grafik 6 aufgezeigten Volumina für Wachstumsfinanzierungen (Growth-Phase) und die Anzahl an Beteiligungsfälle können weder als Beleg für eine positive noch für eine negative Situation angeführt werden. Angesichts der Tatsache, dass sich die dort genannten Daten auf Unternehmen aller Branchenfelder beziehen und der IKT-Bereich an allen Beteiligungen nur einen niedrigen Anteil hat, dürfte auch die Anzahl an Wachstumsfinanzierungen von etablierten IKT- oder Internet-Unternehmen – in Relation zur Anzahl an IKT-Unternehmen in Deutschland insgesamt – relativ niedrig sein. Dies gilt aber nicht nur für den IKT-Bereich, generell spielen mit Private Equity finanzierte Expansionen bei deutschen Unternehmen keine nennenswerte Rolle. Ursächlich dafür sind sicherlich unterschiedliche Gründe. Angesichts der Dominanz der Eigenfinanzierung bei Unternehmensfinanzierungen in Deutschland dürfte in erster Linie die Selbstfinanzierungskraft wachsender Unternehmen von großer Bedeutung sein. D.h. es besteht dort kein Bedarf an zusätzlichem Eigenkapital externer Kapitalgeber, auch weil es keine gravierenden Engpässe bei Kreditfinanzierungen von Unternehmen mit guter Bonität gibt.

Wie im Abschnitt 2.2.2 zu den verschiedenen Typen von Beteiligungskapitalgebern und ihrer Relevanz für junge Internet-Unternehmen sowie in Abschnitt 2.3 zum Angebot öffentlicher Fonds ausgeführt, gibt es in Deutschland auch für etablierte Unternehmen eine ganze Reihe von Beteiligungskapitalgeber, deren Tätigkeitsfeld bei Wachstumsfinanzierungen etablierter Unternehmen liegt. Die öffentlichen Fonds haben den Beteiligungszweck, Innovationsaktivitäten von KMU zu finanzieren. Sie sind allerdings meist auf Engagements bis eine oder zwei Mio. € begrenzt, d.h. für Expansionen mit hohem Kapitalbedarf können sie höchstens im Mix verschiedener Finanzierungsquellen einen Beitrag leisten. Private Beteiligungskapitalgeber dagegen haben das Potenzial, auch Beteiligungen im zweistelligen Millionenbereich¹ darzustellen. Es gibt jedoch keine Informationen, in welchem Umfang Technologieunternehmen oder Internet-Unternehmen in jüngster Zeit davon profitierten.

Auch die 2011 vom Fraunhofer ISI im Rahmen der BMWi-Studie „Analyse von Wachstumshemmnissen kleiner und mittlerer Unternehmen am Beispiel der IT-Branche“ (PAC/Fraunhofer ISI 2012) durchgeführte Befragung von 689 IT-Unternehmen liefert Hinweise auf die Bedeutung von Beteiligungskapital für wachsende Unternehmen und die Relevanz des Themas Beteiligungskapital als Wachstumshemmnis (siehe Anhang). Nur 10% der Unternehmen mit starkem Wachstum (junge oder etablierte) nutzten immer oder fast immer Beteiligungskapital zur Unternehmensfinanzierung, 16% teilweise und 74% selten oder nie. Die eindeutig dominierende Finanzierungsquelle ist die Eigenfinanzierung. Es wurde auch nach der Relevanz einzelner Finanzierungsaspekte als Wachstumshemmnisse gefragt. Weitverbreitete Engpässe bei der Aufnahme von Krediten oder von Beteiligungskapital lassen sich bei den 689 Befragungsteilnehmern nicht ablesen. Lediglich 7% bezeichneten es als voll zutreffend, dass sie eine geringe Attraktivität bei Beteiligungskapitalgeber hätten, weitere 13% bezeichneten dies als teilweise zutreffend. Andere Themenbereiche und Aspekte (siehe Anhang) spielen als Wachstumshemmnisse für die befragten 689 IT-Unternehmen eine weitaus größere Rolle.

¹ Siehe Angaben zu den Beteiligungshöhen von Beteiligungskapitalgesellschaften im BVK Mitgliederverzeichnis unter http://www.bvkap.de/privateequity.php/cat/25/title/Mitglieder_A-Z.

2.2.2 Modelle für Wagniskapital in Deutschland

Welche Modelle für Wagniskapital gibt es und wie lassen sich diese vor dem Hintergrund der ökonomischen Besonderheiten des Internets darstellen?

Es gibt ein breites Spektrum an Modellen für Wagniskapital, die sich nach den Kriterien Organisationsgrad und Renditeorientierung differenzieren:

- Den formellen Beteiligungskapitalmarkt bilden die renditeorientierten Venture Capital- und Corporate Venture Capital-Gesellschaften sowie Beteiligungsgesellschaften des Finanzsektors, ferner förderorientierte Beteiligungsfonds wie öffentliche Frühphasenfonds und Technologiefonds für spätere Phasen sowie Beteiligungsfonds für Mittelstandsfinanzierungen.
- Den informellen Beteiligungskapitalmarkt bilden Business Angels, passive Privatinvestoren, Crowdfunding/-investment-Anbieter sowie als Sonderform Founding Angels.

Sie unterscheiden sich nach Beteiligungszielen, -volumina, Renditeerwartungen und Präferenzen für Finanzierungsphasen. Für junge Internet-Gründungen in Frage kommen:

- **Business Angels:** Privatinvestoren mit Fokus auf Seedfinanzierung, begrenzte Beträge pro Deal, intensive Managementunterstützung, Networking zu Geschäftspartnern und Kapitalgebern, breite Erfahrungen aus unternehmerischer Tätigkeit, Schätzungen gehen von rund 500 auf IKT spezialisierte Business Angels unter allen etwa 5.000 Business Angels in Deutschland aus.
- **klassische Venture Capital-Gesellschaften:** reine Finanzinvestoren, zeitlich befristetes Engagements mit anschließender Monetarisierung des Wertzuwachs, hohe Renditeerwartungen, Kapitalbereitstellung plus intensive Managementunterstützung, Präferenzen für High-Tech-Unternehmen, Potenzial für großvolumige Deals, derzeit wenig Interesse an Frühphasenfinanzierungen, aber kleine Gruppe an Frühphasenspezialisten mit hohem Interesse am ITK-Bereich;
- **Corporate Venture Capital-Gesellschaften:** spezielle Tochtergesellschaften von Großunternehmen, nicht vorrangig Finanzinvestoren, Verfolgung unternehmensstrategischer Ziele durch Synergieeffekte zwischen Kerngeschäft der Mutter und dem der Beteiligungsnehmer, Präferenzen für junge Unternehmen mit Wachstums- und Innovationspotenzial, Unterstützung durch Ressourcen des (Industrie-) Unternehmens, Potenzial für großvolumige Deals, derzeit steigendes Interesse an Frühphasenfinanzierungen, insbesondere im IKT-/Internet-Sektor.
- **Crowdfunding/-investing:** Kapitalakquisition via Internetplattform mit weitgehend standardisiertem Verfahren bei einer größeren Anzahl an privaten Geldgebern, die jeweils geringe Summen investieren, durch Vielzahl an Anleger Beträge bis 100.000 € darstellbar; erst wenige Innovationsfinanzierungen von Gründungen realisiert, steigende Aufmerksamkeit.
- **Passive Privatinvestoren:** Kapitalbereitstellung für junge Unternehmen, keine weitere Unterstützung, meist aus privatem Umfeld, primär kleinere Beträge als Anschubfinanzierung für einen überschaubaren Zeitraum, keine hohe Renditeerwartung.
- **Founding Angels:** Engagement bereits vor formeller Gründung. Mitwirkung an Geschäftsmodellentwicklung, vorrangig Managementunterstützung plus Kapital, erst wenige Beispiele bekannt.

Praktisch kein Angebot für junge Unternehmen der Internet-Wirtschaft bieten:

- **Kapitalbeteiligungsgesellschaften des Finanzsektors:** An laufender Renditeerzielung orientiert, keine Managementunterstützung, Fokus auf Mittelstandsbeteiligungen, wenig Technologie- und Frühphasenfinanzierungen, konservative Anleger; nur Sparkassentöchter in begrenztem Umfang an jungen Unternehmen der Internet- oder digitalen Wirtschaft interessiert.
- **Mittelständische Beteiligungsgesellschaften:** förderorientiert, Fokus auf Mittelstandsbeteiligungen, keine Managementunterstützung, stille Beteiligungen, konservative Beteiligungspolitik, wenig Technologie- und Frühphasenfinanzierungen.

Inkubatoren oder Seed Accelerators als neue Unterstützungsform

- Renditeorientierte Seedfonds kombinieren mit diesen Inkubatoren eine umfangreiche Management- und infrastrukturelle Unterstützung mit der Gründungsfinanzierung.
- Sie entstanden in den letzten Jahren an Standorten mit lebhafter Internet-Gründungskultur.

- Initiatoren sind meist erfolgreiche Unternehmer der ersten Gründergeneration in IKT.
- Sie sind speziell auf die Anforderungen von Geschäftsmodellen der Internet-Wirtschaft angepasst.

Die Grundmodelle für Wagniskapital sind zunächst den beiden Bereichen formelles und informelles Beteiligungskapital zuzuordnen. Grafik 7 zeigt die unterschiedlichen Typen an Beteiligungsgebern in diesen beiden Bereichen sowie deren jeweilige Ausprägungen nach

- Renditeorientierung der Beteiligungskapitalgeber,
- von ihnen präferierten Finanzierungsphasen in der Entwicklung eines Unternehmens,
- dem Spezialisierungsgrad auf bestimmte Branchen oder Technologiefeldern sowie
- den Anforderungen zu Wachstumspotenzialen der Beteiligungsnehmer und dem Umfang der Managementunterstützung, die die Beteiligungsgeber mit ihrer Kapitalbereitstellung verknüpfen.

Formelles Beteiligungskapital bieten: Dazu zählen Beteiligungsgesellschaften, die eindeutig renditeorientiert, begrenzt renditeorientiert oder förderorientiert sind bzw. strategische Ziele verfolgen.

1. **Venture Capital-Gesellschaften** konzentrieren sich auf Unternehmen mit sehr hohen Wachstumsaussichten, verbunden mit umfangreichen Innovationsanstrengungen, FuE-Arbeiten und Patentaktivitäten sowie erheblichem Kapitalbedarf für die ersten Geschäftsjahre. Eine erfolgreiche Markteinführung oder –durchdringung neuer Produkte und Leistungen führt zur erforderlichen Wertsteigerung. Innovationsinduzierte Alleinstellungsmerkmale stellen auch langfristig ein ausgeprägtes Gewinnpotenzial dar, weshalb eine Börseneinführung oder der Verkauf an andere Unternehmen zu hohen Veräußerungsgewinnen für die Investoren führen. Vor dem Abschluss von Engagements spielt die Rendite-Risiko-Betrachtung bei solchen Beteiligungsgebern eine entscheidende Rolle. Sie stehen selbst bei institutionellen Investoren im intensiven Wettbewerb um anlagesuchendes Kapital. Sie erhalten meist Kapital von unterschiedlichen Gruppen an Investoren. In den letzten Jahren schließen solche Kapitalgeber nur in geringem Umfang Frühphasen-Beteiligungen ab, eine im internationalen Vergleich kleine Gruppe an Seed- oder Startup-Gesellschaften ist hierauf fokussiert.
2. **Corporate Venture Capital-Gesellschaften** agieren nicht vorrangig als Finanzinvestoren, sondern sie sind spezielle Tochtergesellschaften von (Industrie-) Unternehmen, die sich an jungen oder kleinen, nicht börsennotierten Unternehmen mit Wachstums- und Innovationspotenzial beteiligen, um zur Erfüllung unternehmensstrategischer Ziele Zugang zu Innovationen und neuen Anwendungsfeldern zu erhalten. Sie streben eine Diversifikation in neue oder die Stärkung vorhandener Geschäftsfelder an. Neben der finanziellen Komponente spielt die Unterstützung des Beteiligungsnehmers durch Ressourcen des (Industrie-) Unternehmens eine große Rolle.
3. Schon seit vielen Jahrzehnten gibt es **Kapitalbeteiligungsgesellschaften des Finanzsektors**, d.h. eigene Beteiligungsgesellschaften von Banken, Sparkassen, Versicherungen und sonstige Einrichtungen des Finanzsektors, die sich an renditestarken mittelständischen und auch größeren Unternehmen für einen längeren Zeitraum beteiligen. Sie erzielen Beteiligungserlöse nicht vorrangig aus der Veräußerung einer Beteiligung nach einer begrenzten Haltezeit, sondern über laufende Ausschüttungen oder jährliche Beteiligungsentgelte. Solche Beteiligungsgesellschaften sind eher konservative Anleger, die keine risikobehafteten Engagements an neugegründeten (Technologie-) Unternehmen eingehen. Für junge Unternehmen der Internet- oder digitalen Wirtschaft kommen Beteiligungstöchter von Privatbanken und Versicherungen als Finanziere nicht in Frage, Sparkassengesellschaften gehen in begrenztem Umfang und regional unterschiedlich derartige Beteiligungen ein.

Grafik 7: Grundmodelle für Wagniskapital

	formelles Beteiligungskapital			
Venture-Capital-Gesellschaften	eindeutig renditeorientiert als Finanzinvestoren	Expansions-, Later-Stage-Früphasenfinanzierungen	mehrere oder nur ein Technologieschwerpunkt/e	sehr hoch, umfangreiche Managementunterstützung
Corporate-Venture-Capital-Gesellschaften	renditeorientiert mit strategischen Zielen	Früphasen-, Expansionsfinanzierungen	Technologieschwerpunkt wie Muttergesellschaft	sehr hoch, umfangreiche Management- und sonstige Unterstützung
Kapitalbeteiligungsgesellschaften des Finanzsektors	begrenzt renditeorientiert mit strategischen Zielen	Mittelstandsfinanzierungen	meist keine Technologie- / Branchenschwerpunkte	mittel bis hoch, keine Managementunterstützung
öffentliche Beteiligungsfonds	begrenzt renditeorientiert mit Förderauftrag	Früphasen-, auch Expansionsfinanzierungen	keine Technologieschwerpunkte	mittel bis hoch, Managementunterstützung oft durch Dritte
	Renditeorientierung	Finanzierungsphasen	Spezialisierung	Wachstumsanforderung + Managementunterstützung
Business Angels	renditeorientiert mit nicht-monetären Zielen	Früphasenfinanzierungen	Technologieschwerpunkt/e entspr. eigenen Erfahrungen	mittel bis hoch, intensive Managementunterstützung
Crowdfunding	(begrenzt) renditeorientiert mit nicht-monetären Zielen	Früphasenfinanzierungen	künstlerische, kreative Projekte, noch kein Schwerpunkt	gering bis mittel, keine Managementunterstützung
passive Privatinvestoren	renditeorientiert	Mittelstandsfinanzierungen	kein Branchen-/ Technologieschwerpunkt	gering bis mittel, keine Managementunterstützung
Sonderform: Founding Angels	begrenzt renditeorientiert mit nicht-monetären Zielen	Preseed-, Seedfinanzierungen	kein Branchen-/ Technologieschwerpunkt bekannt	mittel bis hoch, intensive Managementunterstützung
	informelles Beteiligungskapital			

Quelle: eigene Darstellung

- Ebenfalls seit vielen Jahrzehnten bieten in fast jedem Bundesland so genannte **Mittelständische Beteiligungsgesellschaften** (MBG) Kapital für mittelständische Unternehmen zur Finanzierung ihres Wachstums an. Sie gehen stille Beteiligungen mit bis zu 15jähriger Laufzeit und moderaten Beteiligungsentgelten ein. Im Kerngeschäft sind junge Unternehmen der Internet- oder digitalen Wirtschaft für MBG mit ihrer auf Vermeidung von Risiken und Ausfällen abzielenden Beteiligungspolitik keine geeigneten Beteiligungsnehmer. In den letzten Jahren entstand daneben jedoch eine ganze Reihe öffentlicher Beteiligungsgesellschaften, die sich auf Engagements an neuen oder kleinen Technologieunternehmen fokussieren. Sie sind in ihrer Geschäftstätigkeit auf ein Bundesland oder eine Region begrenzt, zielen auf die Finanzierung technologieorientierter, innovativer Unternehmen mit Wachstumspotenzial, um die regionalen Innovationspotenziale zu stärken. Die Mittel stammen z.T. aus EU-Strukturfonds. Sie kombinieren ihren Förderauftrag mit deutlichen Anforderungen an das Wachstumspotenzial der Beteiligungsnehmer, beteiligen sich teilweise mit renditeorientierten Beteiligungskapitalgebern oder finanzieren die risikoreiche Frühphase mit der Erwartung, dass spätere Finanzierungsrunden durch privatwirtschaftliche Kapitalgeber erfolgen. Die hohen Wachstumsaussichten ihrer Beteiligungsnehmer resultieren aus dieser Notwendigkeit für eine Weiterfinanzierung durch andere Finanziere, da das zur Verfügung stehende Kapital für großvolumige Finanzierungsrunden nicht ausreicht. Sie schließen die Lücke in der Frühphasenfinanzierung, in die private, formelle Beteiligungsgesellschaften nicht investieren.

Beim **informellen Beteiligungskapital** wird häufig unterschieden (siehe Brettel 2004: 13) zwischen Business Angels und sonstigen Privatinvestoren, die sich nur auf die Rolle des Kapitalgebers beschränken. Folgende Varianten kann man unterscheiden:

4. **Business Angels:** Darunter versteht man vermögende, unternehmerisch denkende und handelnde Personen, die sich in einer frühen Phase des Unternehmensaufbaus an jungen, innovativen Unternehmen mit Wachstumspotenzial und interessanter Geschäftsidee beteiligen. Sie bieten "smart capital", d.h. der Nutzen für das finanzierte Unternehmen liegt darin, dass sie Kapital, fachliche Kompetenzen und ein Kontaktnetzwerk aus langjähriger Tätigkeit in der Wirtschaft einbringen, durch Unterstützung bei der Geschäftsmodellentwicklung oder der strategischen Ausrichtung, als Türöffner zu anderen Kapitalgebern, potenziellen Anwendern, Zulieferern, Vertriebspartnern oder sonstigen Ressourcengebern die weitere Entwicklung einer Neugründung beeinflussen. Sie übernehmen Anteile an jungen Unternehmen mit der Aussicht, von deren späterer Veräußerung (z.B. Verkauf an einen Unternehmenspartner oder institutionellen Beteiligungskapitalgeber) eine attraktive Rendite zu erzielen. In den letzten Jahren treten verstärkt im IKT-Bereich Personen als Business Angels in Erscheinung, die selbst erfolgreich ein oder mehrere Unternehmen gegründet haben („serial entrepreneurs“) und danach ihre Erfahrungen, eigenes und Kapital von Anlegern in junge Unternehmen einbringen.

Empirische Studien (siehe KfW-Bankengruppe 2008: 11) zeigen: Business Angels

- investieren meist deutlich **kleinere Beträge** als formelle Wagniskapitalgeber und übernehmen auch Engagements an Neugründungen mit nicht so hohem Wachstumspotenzial;
- finanzieren vorrangig Unternehmen in einem **ganz frühen Stadium** ihrer Entwicklung (Seed-Phase), in der formelle Beteiligungskapitalgeber selten anzutreffen sind, auch wenn deren Beteiligungsschwerpunkt im Frühphasensegment liegt;
- konzentrieren sich auf junge Unternehmen mit **mittleren Innovationsanstrengungen** (typisch für Unternehmen vor allem im Sektor der Hochwertigen Technik und den Technologieorientierten Dienstleistungen);
- investieren zwar, um eine **angemessene Rendite** zu erzielen, aber von Bedeutung ist ebenso das **Motiv**, am Aufbau eines Unternehmens mit innovativer Geschäftstätigkeit mitzuwirken, das eigene Know-how einzubringen, die unternehmerische Tätigkeit junger Leute zu unterstützen usw.;

¹ Verwiesen wird dort auf folgende Studien: Brettel (2004), Mason (2005), Ehrhardt und Müller (2007), Bomholt (2006), Fryges et al. (2007).

- sind für junge Unternehmen eine **häufiger genutzte Finanzierungsquelle** als formelle Wagniskapitalgeber;
 - sind **nicht auf bestimmte Branchen** fokussiert. Ihre Engagements werden nicht zuletzt dadurch beeinflusst, ob "die Chemie" mit den kapitalsuchenden Gründern stimmt, die Wachstumsaussichten hinlänglich eingeschätzt werden können, ob zwischen dem eigenen Erfahrungshintergrund und dem neuen Unternehmen Synergien bestehen und das eigene Netzwerk an Geschäftsbeziehungen gewinnbringend eingebracht werden kann;
 - investieren häufig in Neugründungen, die später **kein formelles Beteiligungskapital** aufnehmen (siehe Fryges et al.: 2007). D.h. eine Arbeitsteilung zwischen beiden Modellen des Wagniskapitals im Sinne einer Staffelübergabe oder zeitlichen Abfolge unterschiedlicher Typen von Beteiligungsgebern findet nur selten statt. Fryges et al. sehen eher eine Marktsegmentierung, bei der sich formelles Beteiligungskapital auf die besonders ambitionierten High-Tech-Gründungen in einem späteren Stadium des Unternehmensaufbaus konzentriert.
5. **Passive Privatinvestoren:** Sie stärken die Eigenkapitalbasis junger Unternehmen, bieten aber keine weitere Unterstützung beim Unternehmensaufbau. Sie stammen nicht selten aus dem privaten Umfeld (Familie, bisheriger Arbeitgeber u.Ä.) der Unternehmensgründerinnen und –gründer. Sie investieren primär kleinere Beträge als Anschubfinanzierung für einen überschaubaren Zeitraum, mit denen sie keine hohen Renditen erwarten.
6. **Crowdfunding/-investing:** In jüngster Zeit (in Deutschland etwa ab Anfang 2011) gewinnt diese Form des Einwerbens von Kapital auch für Start-ups an Bedeutung (siehe Hemer et al. 2011), obwohl es erst wenige, aber z.T. recht beeindruckende Beispiele¹ erfolgreicher Finanzierungen über diesen Weg gibt: Über eine Internetplattform wird mit einem weitgehend standardisierten Verfahren bei einer größeren Anzahl privater Geldgeber für ein soziales, künstlerisches oder technologiebasiertes Projekt geworben. Die einzelnen Crowdfunder stellen eine geringe Summe bereit, die durch die Vielzahl an Anlegern auf merkliche Beträge ansteigen kann. Sie verfolgen altruistische Motive, z.T. werden finanzielle Gegenleistungen vereinbart. Gegenwärtig sind in Deutschland etwa ein Dutzend Crowdfunding-Plattformen aktiv.² Am Anfang steht die Definition eines Projekts, dessen Aufbereitung und Darstellung im Internet.³ Hierzu gehören auch die Angaben zum finanziellen Projektumfang, dessen Laufzeit, die Festlegung der Gegenleistungen für die Crowdfunder und die Entwicklung einer Kommunikationsstrategie unter Einbeziehung sozialer Netzwerke, um eine möglichst große Gruppe an Interessenten anzusprechen. Nach einer Feedbackschleife mit Anmerkungen von Interessenten erfolgt das eigentliche Crowdfunding über eine Crowdfunding-Plattform unter Nutzung verschiedener Informationskanäle im Internet. In einem genau festgelegten Zeitraum werden die vorher festgelegten Beträge nach dem alles oder nichts Prinzip eingeworben, d.h. die Projekte starten nur dann, wenn die Zielsumme komplett erreicht ist.⁴ In der Projektumsetzungsphase wird regelmäßig über den Fortschritt informiert und nach Abschluss erhalten die Crowdfunder die ggf. vereinbarte Gegenleistung. Eine hohe Transparenz zur Verwendung der Mittel ist nicht zuletzt für Folgeprojekte erforderlich und um einen anderen als beworbenen Einsatz zu verhindern. Der Nachweis ihrer Relevanz für technologische Start-ups bzw. über den sozialen oder kulturellen Bereich hinaus, müssen sie noch erbringen.

1 So gelang es der im Februar 2010 gegründeten Life Action Games GmbH, ein Spin-off der Humboldt-Universität zu Berlin im Bereich der Spieleentwicklung für mobile Endgeräte, innerhalb von 130 Minuten über eine Crowdfunding-Plattform 165 Kapitalgeber zu gewinnen, die dem Start-up den über diese Form der Kapitalakquisition maximal möglichen Betrag von 100.000 € bereitstellten.

2 <http://t3n.de/news/deutschsprachige-crowdfunding-plattformen-blick-318076/>. Der Crowd funding-Monitor unter <http://www.fuer-gruender.de/crowdfunding/> (13.8.2012) verweist darauf, dass Ende Juni 2012 vier Crowd Investing-Plattformen zumindest ein Projekt erfolgreich umsetzen konnten: Gründerplus, Investment, Mashup Finance und Seedmatch. Gleichzeitig wird darauf verwiesen, dass der Bereich Crowd investing durch den Markteintritt zahlreicher neuer Plattformen geprägt ist.

3 Die folgenden Ausführungen zum Ablauf der Mitteleinwerbung bei Crowdfunding basieren auf: <http://crowdfunding.startnext.de/>.

4 Siehe: <http://t3n.de/news/deutschsprachige-crowdfunding-plattformen-blick-318076/>.

7. **Founding Angels als Sonderform von Business Angels:**¹ Hierbei handelt es sich um Personen, die bereits vor der formellen Gründung in der Phase der Gründungsvorbereitung und Geschäftsmodellentwicklung aktiv werden und mit Wissenschaftlerteams gemeinsam ein neues Unternehmen initiieren. Sie tragen dabei zu einer Weiterentwicklung von Forschungsergebnissen zu marktfähigen Leistungen bei, engagieren sich beim Teambuilding bzw. sind selbst aktives Mitglied von Gründungsteams, sind in die Entwicklung der Unternehmensstrategie involviert, bringen ihr fachliches Know-how aus einer unternehmerischen Tätigkeit ein und investieren eigenes Kapital. Bislang sind erst wenige Founding Angels bekannt und auch erst wenige Netzwerke solcher Personen entstanden (z.B. Founding Angels Netzwerk Stuttgart², Founding Angels-Netzwerk Frankfurt).

Eine in Deutschland **neue Form der Kombination von Finanzierung mit umfangreicher Unterstützung** stellen **Seed Accelerators** dar, die auch als Inkubatoren 2.0 bezeichnet werden.³ Vorbild sind Beispiele in den USA. Sie unterstützen Gründungsinteressierte bei der Ausarbeitung einer Geschäftsidee und der Entwicklung eines lukrativen Geschäftsmodells. Dazu stellen sie das notwendige Frühphasenkapital bereit und bieten außerdem Gründerräumen sowie die damit verbundenen Service-Dienstleistungen an. Ein wesentlicher Vorteil ist, dass neben Seed Capital auch Know-how, Personal, Ressourcen sowie Hilfestellungen bei rechtlichen und administrativen Fragen aus einer Hand zur Verfügung gestellt werden. Accelerators vereinigen somit die Funktionen eines Frühphasen-Investors, Netzwerk-Dienstleisters und Gründerzentrums in einer organisatorischen Einheit.⁴ Als Gegenleistung erhält ein Accelerator Anteile an der Unternehmensgründung. Das Geschäftsmodell basiert darauf, den Wert des Unternehmens zu steigern, nicht Einnahmen durch Mieten oder Service-Dienstleistungen zu generieren. Für die Unternehmensgründer entsteht ein Mehrwert durch die Finanzierung, das Mentoring, den Zugang zum Netzwerk sowie das "Signal", von einem Accelerator unterstützt zu werden. In der Regel werden ausschließlich Teamgründungen gefördert.⁵

Mit der wachsenden Popularität von Seed Accelerators in den USA (Y-Combinator, Techstars) hat auch in Europa die Anzahl derartiger Einrichtungen zugenommen. Vielversprechende Ansätze im europäischen Ausland sind u.a. Seedcamp (London) oder Startupbootcam (Kopenhagen). Meist stehen erfolgreiche Unternehmensgründer hinter den Projekten, die auf diese Weise umfangreiche Unterstützung anbieten und im Gegenzug Unternehmensanteile erhalten. **Aktuelle Beispiele mit Fokus auf Gründungen in der Internetwirtschaft in Deutschland sind:**

- **Rheingau Ventures** (u.a. madvertise-Gründer Philipp Hartmann) hat zusammen mit der Schweizer Beteiligungsfirma Mountain Ventures im Mai 2011 eine gemeinsame Inkubationsgesellschaft für digitale Geschäftsmodelle (**Rheingau Founders**) in Berlin gegründet. Ziel ist es, Geschäftsmodelle aus den Bereichen Online und Mobile Media zu identifizieren und umzusetzen. Dabei können sich sowohl erfahrene Gründer als auch an Gründungsthemen der digitalen Industrie Interessierte um eine Förderung bemühen. Diese umfasst für einen Zeitraum von 12 Monaten die Bereitstellung von Räumlichkeiten und Startkapital (sechsstellige Summe), Zugriff auf das Branchennetzwerk und weitere Hilfestellungen bei der IT-Entwicklung, Marketing und Vertrieb sowie bei den operativen Aufgaben. Als Gegenleistung erhält Rheingau Founders eine Minderheitsbeteiligung, wobei mindestens 50 Prozent der Gesellschafteranteile beim jeweiligen Management verbleiben. Ziel ist es, als Intermediär zwischen Gründern und VC-Gebern zu agieren und zusammen mit den Gründern ein erfolgversprechendes Geschäftsmodell zu entwi-

1 Siehe: www.founding-angels.com/.

2 Siehe: www.tti-stuttgart.de/cms/website.php?id=/de/news/data9821.htm.

3 www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/0,2828,774221,00.html.

4 www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/0,2828,774221,00.html.

5 http://en.wikipedia.org/wiki/Seed_accelerator.

ckeln, so dass im Anschluss an die Inkubationsphase die Grundlagen für ein starkes Unternehmenswachstum geschaffen sind.¹

- Auch **Venture Stars** aus München (u.a. von netzathleten-media-Gründer Stefan Pfannmöller gegründet) unterstützt und finanziert Unternehmensgründungen. Zu den wesentlichen Hilfestellungen gehört eine Prüfung des Geschäftsmodells, die Ergänzung der Gründerteams mit komplementären Gründern, die Bereitstellung der notwendigen Seed Finanzierung, Marketing, Personalauswahl und -vermittlung sowie Hilfestellungen bei der Auswahl der Technologie und IT-Unterstützung. Der Accelerator adressiert sowohl Gründerteams mit einer konkreten Geschäftsidee als auch Gründungsinteressierte, die zusammen mit Venture Stars ein Unternehmen aufbauen möchten. Die Seed-Finanzierung (zwischen 100 bis zu 500 Tsd. €) wird von Venture Stars gemeinsam mit anderen Co-Investoren bereit gestellt.²
- Die Investoren von **HackFwD** (u.a. Xing-Gründer Lars Hinrichs beteiligt) aus Hamburg investieren ebenfalls bereits in der Frühphase in technologiegetriebene Gründungsideen. Zu den Unterstützungsleistungen gehört die Sicherstellung der Finanzierung für einen Zeitraum von einem Jahr, welche sich an dem vorangegangenen Jahreseinkommen der Gründerinnen und Gründer orientiert. Ferner übernimmt der Inkubator die rechtlichen und administrativen Aufgaben, gibt Hilfestellungen bei der Entwicklung eines Geschäftsmodells und der Schärfung des Kundennutzens, beim Marketing und der Markenpositionierung. Auch der Zugang zu Netzwerkpartnern wird gefördert. Als Gegenleistung erhält der Inkubator bis zu 30% der Gesellschafteranteile. Davon können 3% an andere hilfegebende Akteure vergeben werden. Mindestens 70% sollen bei den Gründern verbleiben. Die Auswahl der geförderten Projekte orientiert sich an den folgenden Kriterien: Begeisterung der Gründer, klare Adressierung von Kundenbedürfnissen, Skalierbarkeit und Neuigkeitsgrad der Idee (keine imitierenden Gründungen). Nach sechs Monaten ist eine überarbeitete Version (Beta-Version) der Geschäftsidee vorzulegen.³
- Der Inkubator **Rocket Internet** (u.a. mit Beteiligung der Samwer-Brüder) entstand in Berlin, investiert in innovative Internet-Start-ups und unterstützt diese bei der Etablierung am Markt. Dazu werden u.a. Ressourcen in den folgenden Bereichen bereitgestellt: Unternehmenskonzeption, -aufbau und -optimierung, Marktanalyse, Strategieentwicklung, Produktentwicklung, Personalauswahl, Marketing, Internationalisierung, Kundenbeziehungsmanagement.⁴

Solche Seed Accelerators sind eindeutig auf die Besonderheiten der Geschäftsmodelle von Internet-Gründungen zugeschnitten, die innerhalb eines überschaubaren Zeitraums ihre Marktfähigkeit beweisen und zu Markterfolgen führen können. Eine lange FuE-Phase ist nicht erforderlich, und der Erfolg auch für einen Investor zeigt sich schnell.

Erst vereinzelt beteiligen sich Hochschulen als Gesellschafter an Ausgründungen ihrer Absolventen oder wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (siehe Hemer et al. 2010). Den Gegenwert für eine Abtretung von Gesellschaftsanteilen an die Hochschule stellt i.d.R. eine (kostengünstige) Überlassung von Forschungsergebnissen an die Neugründung dar. Typische Konstellationen bei den wenigen bislang erfolgten Beteiligungen von Hochschulen an Ausgründungen entsprechen nicht den Geschäftsmodellen von Internet-Gründungen. Letztere basieren nur selten auf umfangreichen technischen FuE-Arbeiten in einer Hochschule. Es ist daher nicht zu erwarten, dass Hochschulbeteiligungen in Zukunft eine Rolle als Finanzierungsquelle im Internet-Bereich spielen.

1 Siehe: www.gruenderszene.de/news/rheingau-founders-inkubator und <http://rheingau-founders.com/ueber-uns.11.de.html>.

2 Siehe: www.gruenderszene.de/news/neuer-inkubator-venture-stars und www.venture-stars.com/.

3 Siehe: <http://hackfwd.com> und www.gruenderszene.de/news/lars-hinrichs-neues-projekt-ist-hackfwd-ein-pre-seed-vc.

4 Siehe: www.rocket-internet.de/.

2.2.3 Größe des formellen Beteiligungskapitalmarktes

Die Statistiken des BVK bilden die Investments in junge Internet-Gründungen nicht hinlänglich ab:

- Sie werden aber zur Beurteilung der Situation in Deutschland für Venture Capital meist herangezogen. Daher wurde in diesem Abschnitt auch auf diese Statistiken eingegangen.
- Nicht berücksichtigt sind in diesen Statistiken einige öffentliche Frühphase, Corporate Venture Capital-Gesellschaften und neu entstandene Seed Accelerators bzw. Fonds von erfolgreichen IKT-Gründern, die nun auf die Investorensseite gewechselt sind.

Das für Technologiefinanzierungen relevante Marktsegment des Private Equity-Marktes in Deutschland (Venture Capital Segment) ist geprägt durch Frühphasendeals:

- Fast zwei Drittel der Neuinvestments 2011 gingen an 163 Seed-Investments (40,3 Mio. €) und 395 Start-up-Investments (390,3 Mio. €), gegenüber 2010 gingen sie um 16 % bzw. 17% zurück.
- 926,1 Mio. € an neuen Mittelflossen Beteiligungsfonds für Early Stage-Finanzierungen zu, womit das für kommende Investments verfügbare Kapital in 2011 deutlich anstieg. Ein erheblicher Teil entfiel auf öffentliche Fonds, die intensiv in Internet-Gründungen investieren (ERP-Startfonds II, High-Tech Gründerfonds II).

Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche weisen in Deutschland wie auch in Großbritannien, Frankreich, Finnland, Schweden und Irland zwischen 2002 und 2010 eine diskontinuierliche Entwicklung auf:

- Nach der Höhe der Investitionen stellt Deutschland zwar den drittgrößten Markt dar, dies entspricht aber nicht seiner Wirtschaftskraft.
- Ein steigender Anteil von VC-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche ist für keines dieser Länder feststellbar. Hatte das Segment in Irland bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise noch einen außerordentlich hohen Stellenwert, sank dieser 2010 auf das Niveau der übrigen Länder. Ein vergleichsweise hohes Niveau wie in den USA erreicht keines dieser Länder.

Die meisten Beteiligungsgeber des formellen Beteiligungskapitalmarktes sind Mitglieder im BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V., der jährlich eine Statistik zu wesentlichen Kenndaten veröffentlicht. Diese beziehen sich zunächst auf den Private Equity Markt insgesamt, der sich unterteilt in das Venture Capital-Segment und sonstiges Private Equity, zu dem in erster Linie das Buy Out-Segment zählt. Dessen Bedeutung stieg in den letzten Jahren sehr deutlich an und ist dabei vergleichbar mit anderen europäischen Märkten. Häufig werden Zahlen zum Private Equity-Markt fälschlicherweise gleichgesetzt mit dem Venture Capital-Angebot. Die folgende Tabelle verdeutlicht jedoch, dass es zwischen diesen beiden große Unterschiede gibt. Danach entfielen 2011 mehr als drei Viertel der Investitionen auf Buy-Outs und nur 11,6% auf Venture Capital-Investments. Das Volumen an Venture Capital-Investments ist gegenüber den Boomjahren um das Jahr 2000 sehr stark zurückgegangen. **Seed- und Start-up-Finanzierungen haben daran sowohl bei der Anzahl der Investments wie auch beim Volumen den größten Anteil.** Das Venture Capital-Segment im deutschen Beteiligungskapitalmarkt hat immer noch mit den Auswirkungen der gravierenden Finanz- und Wirtschaftskrise zu kämpfen.

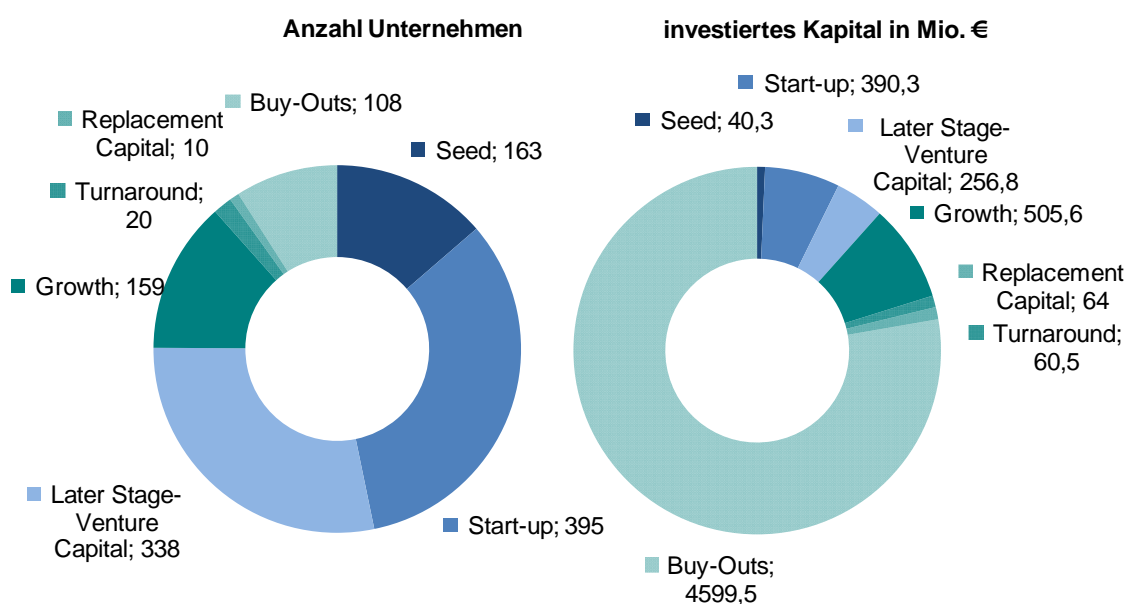
Zum Stand April 2012 wies der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) von seinen 203 Mitgliedern 56 Beteiligungsgesellschaften aus, zu deren Beteiligungsschwerpunkten die Internet- und digitalen Wirtschaft (oder Teile davon) gehören. Desweiteren gibt es auch BVK-Mitglieder, die keinen Branchenschwerpunkt nennen. Es handelt sich dabei vor allem um förderorientierte oder auf die Mittelstandsfinanzierung fokussierte Beteiligungsgeber. Für sie spielen neue oder junge Unternehmen als Beteiligungsnehmer kaum eine Rolle.

Tabelle 2: Kenndaten des deutschen Beteiligungskapitalmarktes im Jahr 2011

Private Equity-Markt
Marktgröße 203 Beteiligungsgesellschaften waren Ende 2011 BVK-Mitglieder ca. 40 weitere Beteiligungsgesellschaften schätzungsweise in Deutschland aktiv
Nachfrage 40.300 gemeldete Anfragen von Kapital suchenden Unternehmen (-2.000 gegenüber 2010)
Verwaltetes Kapital 37,2 Mrd. €, davon 19,94 Mrd. € Fondsmittel deutscher Beteiligungsgesellschaften 17,25 Mrd. € im Portfolio ausländischer Gesellschaften für Deutschland
Finanzierungstätigkeit der Beteiligungsgesellschaften 4,6 Mrd. € für 108 Buy-Outs (+52% gegenüber 2010), mehr als drei Viertel der Investitionen 687,4 Mio. € für 879 Venture Capital-Investments (-5% gegenüber 2010), Anteil 11,6%
Venture Capital-Segment des Private Equity-Markt
Zufluss an neuen Mitteln für Beteiligungsgesellschaften von Investoren im VC-Segment 1,035 Mrd. €, davon 926,1 Mio. € an Early Stage-Venture Capital (341,1 Mio. € in 2010) 108,9 Mio. € an Later Stage-Venture Capital (148,7 Mio. € in 2010) gut die Hälfte an öffentliche Fonds (ERP-Startfonds II, High-Tech Gründerfonds II) 242 Mio. € für Growth/Wachstumsfinanzierungen bereit (275,0 Mio. € in 2010)
Finanzierungstätigkeit der Beteiligungsgesellschaften im VC-Segment 690 Mio. € für 879 Unternehmen (86 weniger als 2010), davon 40,3 Mio. € für 163 Seed-Investments (-17% Rückgang im Volumen) 390,3 Mio. € für 395 Start-up-Investments (-16% Rückgang im Volumen) 256,8 Mio. € für 338 Later Stage-Investments (-27% Rückgang im Volumen) 63,5% der VC-Investitionen waren Frühphasen-Deals, 62,6% des investierten VC floss in die Frühphase

Quelle: BVK (2012: 12), Marktstatistik: Transaktionen bei deutschen Unternehmen unabhängig von der Herkunft der sich engagierenden Beteiligungsgesellschaften

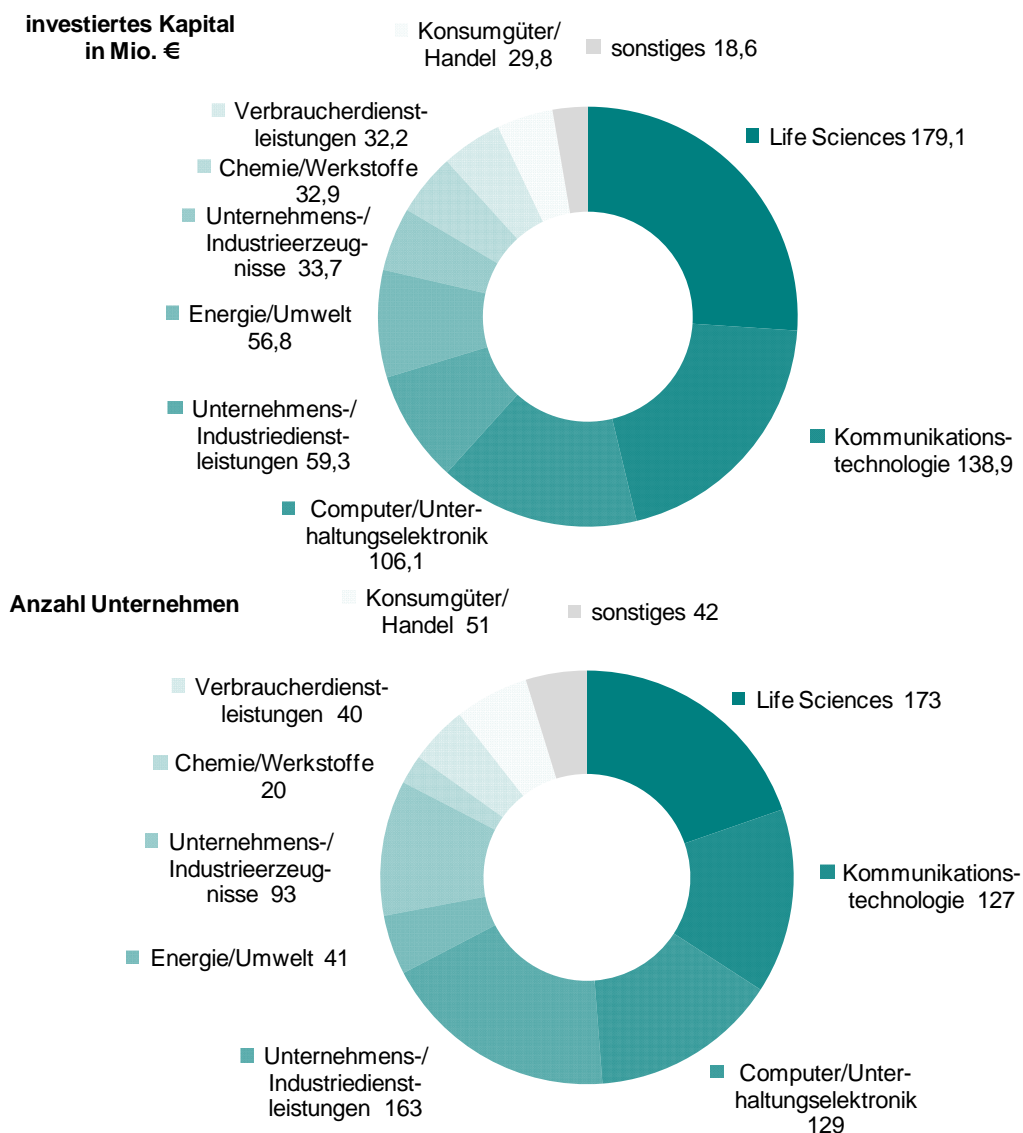
Grafik 8: Investitionen durch institutionelle Beteiligungskapitalgeber 2011



Eigene Darstellung, Datenquelle: BVK-Statistik (2012: 12)

Grafik 9 zeigt den Stellenwert einzelner Branchen bei Venture Capital-Investitionen 2011 in deutsche Unternehmen, zunächst nach der Höhe des investierten Kapitals und dann nach der Anzahl an Unternehmen, die Beteiligungskapital erhielten. Der Bereich Internet und digitale Wirtschaft/Medien ist nicht explizit ausgewiesen. Er dürfte hauptsächlich unter Kommunikationstechnologie oder Unternehmens-/Industriedienstleistungen bzw. teilweise auch unter sonstiges zu finden sein. Trotz dieser deutlichen Unschärfe unterstreicht die Grafik das breite Spektrum an Branchen, in die Venture Capital im Jahr 2011 floss.

Grafik 9: Investitionen nach Branchen bei Venture Capital-Investitionen 2011

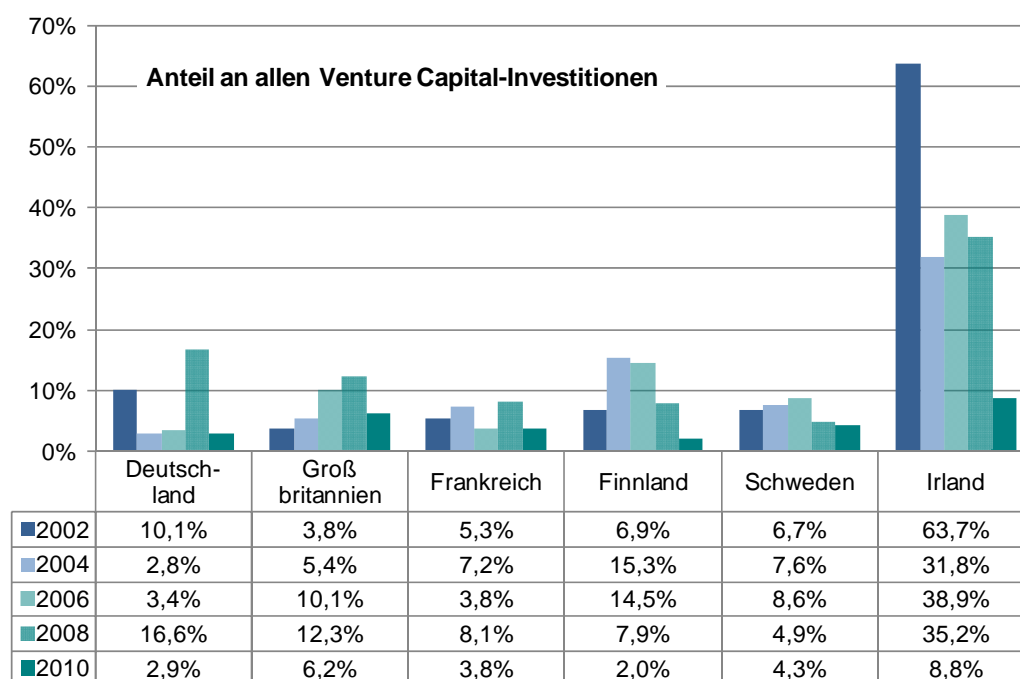
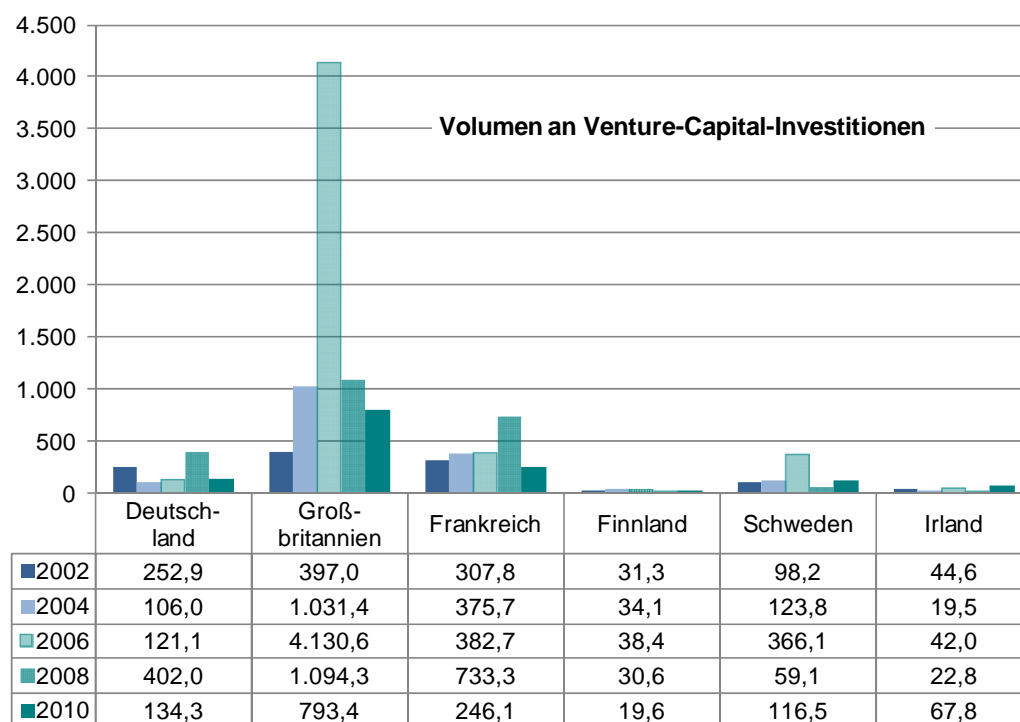


Eigene Darstellung, Datenquelle: BVK-Statistik (2012: 14)

Die EVCA veröffentlicht regelmäßig auch Daten zu Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche, **separate Daten zum Internet-Bereich sind darin allerdings nicht enthalten**. Die Entwicklung zwischen 2002 und 2010 für die Länder Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Finnland, Schweden und Irland sind Grafik 10 zu entnehmen. Sie zeigt im Zeitverlauf einen diskontinuierlichen Verlauf in den Ländern und einen Spitzenwert für Großbritannien in 2006.

Nach der Höhe der Investitionen stellt Deutschland zwar den drittgrößten Markt dar, nicht aber nach seiner Wirtschaftskraft. Auch die Entwicklung des Anteils der Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche ist sehr diskontinuierlich. Es fällt auf, dass das Segment in Irland bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise einen außerordentlich hohen Stellenwert einnahm, der in 2010 auf das Niveau in den übrigen Ländern sank.

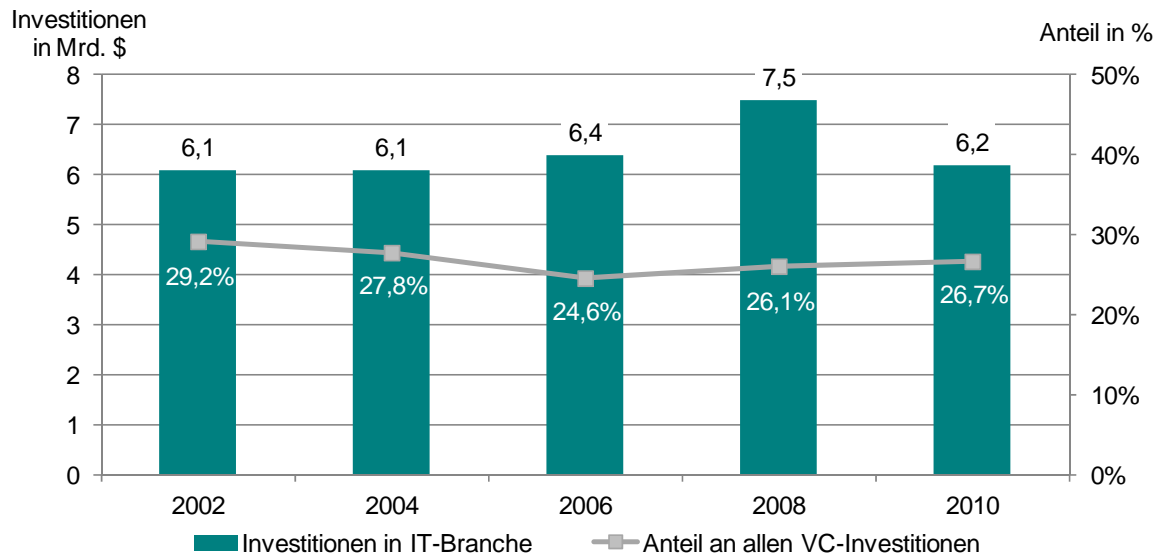
Grafik 10: Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche (in Mio. €)



Quelle: EVCA

Dass die deutsche und europäische Situation dem „Vorzeigeland“ USA weit hinterherhinkt, unterstreicht Grafik 11. Auch wenn die Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche dort in den letzten Jahren bis 2010 praktisch stagnierten, ist das Niveau insgesamt sehr hoch.

Grafik 11: Höhe von Venture Capital-Investitionen in die IT-Dienstleistungsbranche und deren Anteil an allen Venture Capital-Investitionen in den USA



Eigene Darstellung, Quelle: NVCA, OECD, zitiert in PAC/Fraunhofer ISI (2012: Anhang: 38)

2.2.4 Größe des informellen Beteiligungskapitalmarktes

Die wichtigsten Akteure des informellen Beteiligungskapitalmarktes sind Business Angels:

- Das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) schätzt ihre Anzahl auf rund 5.000 Business Angels, die jährlich insgesamt zwischen 200 und 300 Mio. € investieren.
- Ein Experte geht davon aus, dass es gegenwärtig etwa 500 Business Angels mit breiter und langjähriger IKT-Expertise gibt. Ihre Zahl und Bedeutung steigt, sie implizieren einen Generationenwechsel: die erste erfolgreiche Gründergeneration aus der IKT-Welt wechselt nun auf die Investorenseite. Der Business Angels-Markt tritt in eine neue Phase mit hoher Liquidität (aus selbst verdientem Kapital und dem weiterer Privatanleger und Unternehmen).
- Es gibt regionale Konzentrationen in den Investments von IKT-Business Angels mit Schwerpunkten in Berlin, München, Rhein-Main und Hamburg.
- In Ostdeutschland fehlt es weitgehend an Business Angels für junge High-Tech-Unternehmen, da es zu wenige erfolgreiche ostdeutsche Unternehmer mit anlagebereitem Kapital gibt.
- Auch anderswo zeigt sich ein Gefälle zwischen Stadtregionen mit einer lebhaften Business Angels Szene und peripheren Regionen mit kaum bekannten Privatinvestoren.
- Auch die Standorte der neu eingerichteten Inkubatoren nach amerikanischem Vorbild von privaten Venture Capitalisten konzentrieren sich auf wenige Standorte (Berlin, München, Hamburg).

In jüngster Zeit entstehen Plattformen zum Crowdfunding auch zur Finanzierung von Start-ups mit Wachstumspotenzial:

- Durch Kapitalbereitstellung von vielen Anlegern können bis zu 100.000 € pro Unternehmen akquiriert werden.
- Ihr künftiges Marktpotenzial ist noch unklar.

Dem Begriff "informelles Beteiligungskapital" inhärent ist die **Intransparenz des Marktes nach Marktgröße, Anzahl und Investitionsstrategien der Beteiligten** auf der Angebots- und Nachfrageseite sowie Veränderungen im Zeitverlauf (u.a. Sensitivität auf neue technologische Entwicklung, allgemeine Verfassung der Finanzmärkte). Das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) geht nach eigenen Erfahrungen und einer ZEW-Studie (Fryges et al. 2007) für 2008 von einer Anzahl von **rund 5.000 Business Angels aus, die jährlich zwischen 200 und 300 Mio. € investieren**.¹

Ein Interviewpartner stuft gegenwärtig etwa **500 Business Angels als IKT-Experten** ein, die einen breiten, langjährigen Erfahrungshintergrund in IKT haben und die Wettbewerbschancen der Geschäftsmodelle von Internetgründungen gut einschätzen können. Es wird darauf verwiesen, dass hier aktuell ein **Generationenwechsel** stattfindet: Das Business Angels Segment für IKT wird nicht mehr durch ehemalige Unternehmer bestimmt, die sich nach ihrer aktiven Laufbahn oder langjähriger Unternehmertätigkeit noch an jungen Technologieunternehmen beteiligen, sondern die erste Gründergeneration aus der IKT-Welt wechselt jetzt auf die Investorensseite. Sie vollziehen in immer größerer Zahl den Schritt vom erfolgreichen Gründer zu Business Angels und Anbieter von sogenannten Inkubatoren, die in den letzten Jahren in den regionalen Zentren der Internet- und IKT-Wirtschaft entstehen. **Die Aktivitäten dieser erfolgreichen Gründer führen zu einer neuen Phase im Business Angels-Markt mit hoher Liquidität aus selbst verdientem Kapital und Anlagekapital weiterer Privatanleger und Unternehmen.**

Auch Business Angels investieren häufig in ihrem regionalen Umfeld (und in Branchenfeldern, in denen sie sich auskennen). Schon seit Jahren klagen junge Unternehmen und Beraterinnen und Berater von Neugründungen in Ostdeutschland, dass dieses Segment der Business Angels dort nicht vorhanden bzw. sich kaum entwickeln kann, weil es an erfolgreichen Unternehmen mit anlagebereitem Kapital fehlt, die nach Ausscheiden aus dem aktiven Berufsleben noch nach lukrativen neuen Unternehmen suchen. Es gibt auch Indizien dafür, dass dieses in Ostdeutschland gravierende Problem auch anderswo durch ein Gefälle zwischen Stadtregionen mit einer lebhaften Business Angels Szene und peripheren Regionen mit kaum bekannten Privatinvestoren gegeben ist. Auch die Standorte der neu entstandenen Inkubatoren von privaten Venture Capitalisten sind auf wenige Standorte konzentriert (vor allem Berlin, München, Hamburg).

Die meisten deutschsprachigen Plattformen für ein **Crowdfunding/-investing** haben bislang erst wenige hunderttausend Euro eingeworben. Eine Plattform, die sich auf die Finanzierung von Start-ups mit Wachstumspotenzial spezialisiert hat, ist Seedmatch, die nach eigenen Angaben² seit dem Start im August 2011 bis Ende Mai 2012 über eine Mio. € für elf Start-ups gesammelt hat. Jeder Mikroinvestor muss mindestens 250 € als stille Beteiligung anlegen. Bei vier zuletzt abgeschlossenen Deals konnten jeweils 100.000 € akquiriert werden, die Anzahl beteiligter Investoren reicht von 146 bis 188. Der Durchschnittswert schwankt zwischen rund 530 und 685 €. Bei anderen Crowdfunding-Plattformen mit einem Fokus auf sozialen oder kulturellen Projekten sind die Größenordnung ganz anders: So gibt die Plattform startnext Ende Mai 2012 an, 216 Projekte erfolgreich finanziert und dabei rund 760.000 € erreicht zu haben.³ Dies entspricht einem Durchschnittswert von rund 3.500 €.

1 Siehe: Günther/Kirchhof (2011: 7).

2 Quelle der Daten zu Seedmatch: <https://www.seedmatch.de/>.

3 Siehe: www.startnext.de/.

2.2.5 Bewertung der Modelle für Wagniskapital angesichts der ökonomischen Besonderheiten des Internets

Unternehmen des Internets zählen nicht zu einer einzelnen Branche, vielmehr tangiert die Internet-Technologie als Querschnittstechnologie eine Vielzahl von Branchen und Anwendungsfeldern. Entsprechend eröffnet sich Neugründungen ein breites Spektrum an Marktchancen, teilweise in Nischenbereichen, teilweise in Marktsegmenten, in denen traditionelle Geschäftsmodelle bislang dominieren und nun von neuen Geschäftsmodellen bedroht werden. Dies ist vor allem im Internet-Handel oder im Spielmarkt der Fall. Bei beiden sind seit Anfang 2010 auch viele neue Investments bekannt geworden, die sich nicht nur in Ausnahmefällen in Größenordnungen im ein- oder zweistelligen Millionenbereich bewegen. Beteiligungsnehmer sind meist erst kurze Zeit bestehende Unternehmen. Unter den Beteiligungsgebern gerade junger Betreiber von Internet-Handelsplattformen finden sich zunehmend große Handels- und Medienunternehmen, so dass sich Synergieeffekte bei nicht-finanziellen Fragen auf beiden Seiten ergeben.

Das sich **gerade entwickelnde breite Spektrum an Beteiligungsquellen** mit unterschiedlicher Finanzierungskraft kann zu einer guten Abdeckung der unterschiedlichen Anforderungen von Internet-Unternehmen führen. Nicht zuletzt lässt sich der Bootstrapping-Ansatz bei Internet-Gründungen, mit einem vergleichsweise überschaubarem Finanzierungsbedarf bis erste Umsatzerlöse fließen, gut realisieren.

Die Attraktivität von Internet-Unternehmen für die unterschiedlichen Typen von Beteiligungsgebern resultiert aus **Besonderheiten von Internet-Unternehmen**: In vielen Fällen ist es möglich, bereits in einem frühen Unternehmensstadium oder mit niedrigen Anfangsbeträgen (Gegenteil: Life Sciences-Bereich) einzusteigen, es zeigt sich nach kurzer Zeit der Erfolg eines Geschäftsmodells am Markt, weshalb es derzeit offenbar nicht so schwer ist, Kofinanziers oder weitere Beteiligungsgeber für Anschlussfinanzierungen zu finden. In den meisten Fällen kann ohne eine lange Investitionsphase bereits nach kurzer Zeit der Markteinstieg erfolgen und Rückflüsse am Markt erzielt werden.

2.2.6 Maßgebliche Venture Capital-Geber bei der Finanzierung von Start-ups und jungen Unternehmen der Internetwirtschaft

Wer sind die maßgeblichen VC-Geber bei der Finanzierung von Start-ups und jungen Unternehmen der Internetwirtschaft?

Auf Basis veröffentlichter Frühphasenengagements zeigt sich ein breites Spektrum für neue und junge Unternehmen im Bereich der digitalen Medien und Internet:

- Neben einigen auf Frühphasenfinanzierung spezialisierten Venture Capital-Gesellschaften mit Sitz in Deutschland und zunehmend aus dem Ausland sind es vor allem öffentliche Frühphasenfonds, die in diesem Segment investieren.
- Außerdem drängen offenbar immer mehr Corporate Venture Capital-Gesellschaften (CVC) in das Marktsegment Internet-Wirtschaft. Die genutzte Datenbasis dürfte aber CVC und Business Angels systematisch unterrepräsentieren, da beide Gruppen wenig Anreize zur Publikation ihrer Engagements haben, und sie nur über die Veröffentlichung ihrer Ko-Investoren bekannt werden.
- Der deutsche Markt ist bei Internetgründungen offenbar auch wieder interessant für ausländische Venture Capital-Gesellschaften und (Gesellschaften von) Business Angels.
- Aus den Veröffentlichungen zeigt sich eine deutliche Zunahme an Investments von 2010 (knapp 80 Engagements) über 2011 (knapp 110) und in den ersten vier Monaten 2012 (etwa 50).
- Die Veröffentlichungen sind lückenhaft nach der finanziellen Höhe der Engagements. Angaben zeigen, dass nicht nur kleine Beträge von wenigen hunderttausend €, sondern auch Millionenbeträge bei Erstinvestments oder der zweiten Finanzierungsrunde fließen. In Einzelfällen konnten junge Internet-Unternehmen in der dritten Runde sogar Beiträge im zweistelligen Millionenbereich aufnehmen.
- Gesprächspartner von privaten und öffentlichen Fonds sowie Business Angels äußerten die Beobachtung, dass schon eine Konkurrenz um gute Deals stattfindet, die Bewertungen der jungen Kapitalnachfrager deutlich nach oben gehen und von einem Engpass an Finanzierungsmöglichkeiten im Frühphasensegment der Internet- und digitalen Wirtschaft gegenwärtig nicht mehr gesprochen werden kann.

Öffentliche Frühphasenfonds haben eine starke Stellung:

- An rund 45% dieser Investments sind öffentliche Frühphasenfonds beteiligt, diese Quote bleibt konstant auch beim Anstieg von 2010 bis 2012.
- Eine herausragende Rolle spielt der High-Tech Gründerfonds, ferner KfW/ERP-Startfonds sowie Berliner und Brandenburger Fonds (BFB Frühphasenfonds Brandenburg, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH).

Die folgenden drei Tabellen geben Hinweise auf die Frage, wer konkret die Beteiligungskapitalgeber von neuen und jungen Unternehmen im Bereich der digitalen Medien und Internet sind. Aufgeführt sind Investments, die in den Jahren 2010 und 2011 sowie von Januar bis April 2012 abgeschlossen und in den BVK-Nachrichten veröffentlicht wurden. Die Tabellen enthalten Angaben zum Technologiefeld, den Venture Capital-Gebern und – soweit veröffentlicht – zur Höhe des Engagements. Sie sind in alphabetischer Reihenfolge ihrer Venture Capital-Geber aufgeführt, wobei angenommen werden kann, dass der Investor mit dem höchsten Betrag bei Syndizierungen als erster erscheint. Da im nachfolgenden Abschnitt detailliert auf die Rolle öffentlich-rechtlicher Beteiligungsfonds eingegangen wird, sind diese in der Tabelle grün hinterlegt. Mit den folgenden Angaben zu den Beteiligungshöhen (als Summe aller Investoren in einer Finanzierungsrunde) wird versucht, auch Hinweise auf die geflossenen Volumina zu geben. Allerdings gibt es dazu deutliche Lücken. Außerdem ist bei einer Reihe von Engagements nicht die konkrete Höhe beziffert, sondern diese umschrieben („Betrag im hohen sechsstelligen Bereich“). Die Angaben wurden dennoch in die Tabellen aufgenommen, um die Größenordnungen zu verdeutlichen. Er wurden primär Erst- und

Zweitundenengagements aufgenommen, keine späteren Finanzierungsrunden oder Wachstumsfinanzierungen.

Diese veröffentlichten Investments stellen lediglich eine Untergrenze aller abgeschlossenen Frühphasenbeteiligungen im Bereich digitaler Medien und Internet dar, da sicherlich – vor allem bei Business Angels und Corporate Venture Capital-Gesellschaften – nicht alle Deals veröffentlicht werden.

Legende zur Beteiligungshöhe:

- | | | | |
|---|---|-----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> bis 0,5 | <input type="checkbox"/> 0,5+ bis 1 | <input type="checkbox"/> 1+ bis 5 | <input type="checkbox"/> 5+ Mio. € |
| <input type="checkbox"/> „sechstelliger Betrag“ | <input type="checkbox"/> „siebenstelliger Betrag“ | | |

Die Tabellen verdeutlichen Folgendes:

- Es gibt mittlerweile eine ganze Reihe unterschiedlicher Beteiligungskapitalgeber für solche Frühphasenengagements, und auch Gesellschaften mit Sitz im Ausland¹ engagieren sich an deutschen Internetgründungen.
- Öffentliche Beteiligungsfonds, vor allem der High-Tech Gründerfonds, der KfW/ERP-Startfonds sowie Berliner und Brandenburger Fonds (BFB Frühphasenfonds Brandenburg, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH) sind häufige Investoren in junge Internetgründungen. Sie investieren zudem meist mit anderen (privaten) Beteiligungsgesellschaften, was die Gesamtengagements pro Beteiligungsnehmer deutlich erhöht.
- An jeweils rund 45% der veröffentlichten Beteiligungen der Jahre 2010, 2011 und in den ersten vier Monaten 2012 sind öffentliche Fonds beteiligt.
- Es sind mittlerweile auch einige Corporate Venture Capital-Gesellschaften (z.B. Bertelsmann Digital Media Investments, Holtzbrinck Ventures) auf dem Markt, die meist gemeinsam mit anderen Investoren bei diesen veröffentlichten Engagements mitfinanzieren.
- Die veröffentlichten finanziellen Höhen der Engagements unterstreichen, dass es nicht nur um kleine Beträge von bis 0,5 Mio. € beim Erstinvestments oder der zweiten Finanzierungsrunde geht, sondern z.T. schon erhebliche Summen fließen.
- Im Jahr 2010 wurden knapp 80 Engagements veröffentlicht, 2011 waren es knapp 110 und in den ersten vier Monaten in 2012 etwa 50. Daraus lässt sich ein Trend zu einer Zunahme derartiger Engagements festmachen. Allerdings – wie eingangs betont – handelt es sich hier lediglich um eine Teilmenge tatsächlich abgeschlossener Investments. Deren Anzahl dürfte noch deutlich höher sein, gerade unter Einbezug der Business Angels und Corporate Venture Capital-Gesellschaften.

¹ Bei Beteiligungsgebern mit Sitz im Ausland ist die Stadt angegeben, bei in Deutschland ansässigen Gesellschaften wurde darauf verzichtet.

Tabelle 3: Veröffentlichte Investments im Jahr 2010 im Bereich digitaler Medien und Internet

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
E-Commerce/Mode	Acton Capital Partners	
E-Commerce/Mode	Acton Capital Partners	
Internet/Gebrauchsgüterhandel	Acton Capital Partners	
Handel/E-Commerce/Hardware	AFINUM	
Internet/Community	Aurelia Private Equity, Innoven Partenaires (Paris), generis Capital Partners (Paris)	
Software	BayBG	
Internetportal	BayBG, Business Angels	
Software/Spiele	Beaufort Capital	
E-Commerce	Bertelsmann Digital Media Investments, Venture Incubator (Zug, Schweiz)	
Onlinevermarktung	bmp	
Internet/Suchmaschinenvermarktung	bmp	
Software/Suchmaschine	bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg	
Internet/Multimedia	bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg	
Internet/B2B-Medienplattform	bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg	
Software/Navigation	bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg	
Internet/Partnerbörse	BrainsToVentures (St. Gallen), Corporate Finance Partners CFP	
Internetportal	BrainsToVentures (St. Gallen), VM Digital Beteiligungs GmbH (Schwarzach, Österreich), Privatinvestoren	
Internetportal für Reisen	CatCap	
Internetportal/Unterhaltungselektronik	Cinco Capital	
Software/Videotechnologie	Cinco Capital, Privatinvestor	
Software/Internet	Corporate Finance Partners CFP	
Software/Cloud-Computing	Creathor Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft, T-Venture, KfW/ERP- Startfonds	
Software/Internet	Credit Agricole Private Equity (Paris), High-Tech Gründerfonds, DuMont Ventures, NWZ Verlagsgesellschaft	
Internet	Dr. Roland Metzger, Mario Brockmann, Sven Läßle, Regina Haschka-Helmer	
Internetportal/Immobilien	Earlybird Venture Capital	
Internet/Social Gaming	Earlybird Venture Capital	
Software/Kommunikationstechnologie	EKK Dr. Engelhardt Kaupp Kiefer, BTG	
Software	estag Capital AG, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH	
Internetportal/Spiele	estag Capital, Privatinvestoren	
Internet/E-Commerce	eVenture Capital Partners, Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet (Inkubator der Samwer Brüder)	
Internet/Spiele	Fidelity Growth Partners Europe (London)	
Software	Hasso Plattner Ventures, SAP AG	
Software/IT- Sicherheitslösungen	High-Tech Gründerfonds	
Software/Nachhaltigkeits- Management	High-Tech Gründerfonds	
Werbung/Suchmaschinenmarketing	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, Chancenkapi-tal Biberach	
Software/Online- Fundraising-Tool	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, Extorel	
Internet/Software	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, Neuhaus Partners	
E-Commerce/Baby-Produkte	High-Tech Gründerfonds, DN Capital (London), Business Angels	
Software/Online-Games	High-Tech Gründerfonds, IBB Beteiligungsgesellschaft/VC Fonds Berlin, weitere ungenannte Investoren	
E-Commerce/Möbel	High-Tech Gründerfonds, Mountain Super Angel AG (St. Gallen), Taishan Invest AG (St. Gallen, bzw. China)	

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
Internet/Jobbörse	High-Tech Gründerfonds, Neuhaus Partners	
Computer-Hardware	High-Tech Gründerfonds, New Commercial Room	
Software/Internet	High-Tech Gründerfonds, SeedCapital Dortmund, KfW/ERP-Startfonds, Privatinvestoren	
Software/Suchsoftware	High-Tech-Gründerfonds	
Internetportal/Kunstwerke	IBB Beteiligungsgesellschaft	
Software/Mobile-/Online-Social Fundraising	IBB Beteiligungsgesellschaft, Business Angels	
E-Commerce/Babyprodukte	IBB Beteiligungsgesellschaft, Gatcombe Park Ventures (London), AGRARIA, Business Angels	
E-Learning	IBB Beteiligungsgesellschaft, J.C.M.B. Beteiligungs GmbH	
Internetportal/Musikwebsite	IBB Beteiligungsgesellschaft, Ventegis Capital, J.C.M.B. (Privatinvestoren), Innoven Partenaires (Paris)	
Internet/E-Commerce	Insight Venture Partners (New York)	
Software	Intelligent Venture Capital/Rheinland Venture Capital, KfW/ERP-Startfonds	
Software	Investitionsbank Berlin	
E-Commerce/Handel	Investment AB Kinnevik (Stockholm), Tengelmann Warenhandels-gesellschaft, Holtzbrinck Ventures	
Internetplattform/Branchenverzeichnis	Kite Ventures (Moskau), Team Europe Ventures, Business Angels	
Internet/E-Commerce	Mangrove Capital Partners (Luxemburg), Adinvest	
E-Commerce/Bekleidung	Mountain Super Angel AG (St. Gallen)	
Internet	Mountain Super Angel AG (St. Gallen)	
Software	Mountain Super Angel AG (St. Gallen), High-Tech-Gründerfonds, KfW/ERP-Startfonds	
Internet/Suchmaschinenoptimierung	Neuhaus Partners	
Internet/Content	Neuhaus Partners	
Internet/Übersetzungsservice	Neuhaus Partners, KfW/ERP-Startfonds	
Internet/Werbung	Paua Ventures	
Online-Tauschbörse	Paua Ventures, Business Angel	
Internetportal	Rocket Internet (Inkubator der Samwer Brüder), eVenture Capital Partners, Investment AV Kinnevik (Stockholm)	
Werbung/Internetradio	Seed Fonds Aachen, NRW.BANK. Kreativwirtschaftsfonds	
E-Commerce	Seventure (Paris), DuMont Venture Holding	
Software/3D-Visualisierung	Siemens Venture Capital	
E-Commerce/Lebensmittel	Sirius Venture Partners	
E-Commerce/Essensbestellung	Team Europe Ventures, Holtzbrinck Ventures, Privatinvestoren	
Internet/Onlinewerbung	TIME Investors (Paris)	
Software	T-Venture	
Software	T-Venture	
Software/Mobile Internet	T-Venture	
Internetportal/Preisvergleich	T-Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft	
Internetplattform/Mobile Apps	T-Venture, Neuhaus Partners, KfW/ERP-Startfonds	
Internet-Portal/Text-Plattform	ViewPoint Capital Partners	
Hardware/LED-Displays	WHEB Ventures (London, München)	
Software	Zukunftsfonds Heilbronn, High-Tech Gründerfonds, Privatinvestoren	

Quelle: BVK Nachrichten, alle Ausgaben mit Veröffentlichungen zu 2010

Legende zu den Beteiligungshöhen

- bis 0,5
 0,5+ bis 1
 1+ bis 5
 5+ Mio. €
- „sechsstelliger Betrag“
 „siebenstelliger Betrag“

Tabelle 4: Veröffentlichte Investments im Jahr 2011 im Bereich digitaler Medien und Internet

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
IT/Facility Services/Rechenzentren	ABRY Partners (Boston)	
Internet/E-Commerce	Acton Capital Partners	
Internet/Dienstleistungen	Acton Capital Partners	
Internet/Übersetzungsservice	Acton Capital Partners, Neuhaus Partners, KfW/ERP- Startfonds	
Online-Marktplatz	Astutia Ventures, Grazia Equity, Xange Private Equity (Paris)	
Online- Marktplatz/E-Commerce	Astutia Ventures, Grazia Equity, Xange Private Equity (Paris), IBB Beteiligungsgesellschaft	
Software/Internet-Spiele	Balderton Capital (London), Holtzbrinck Ventures, Highland Capital Partners (Boston)	
Software/Online-Spiele	Bayern Kapital , Privatinvestoren	
Software/Musikproduktion	BayernLB Private Equity	
Digitale Medien	Bertelsmann Digital Media Ventures	
Werbung/Internet	Bertelsmann Digital Media Ventures, Mountain Super Angel (St. Gallen)	
Online Content	bmp media investors AG, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, via VC Fonds Technologie Berlin , Software & Support Media GmbH, Media Ventures GmbH	
Software/SaaS/E-Learning	bmp media investors, bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg	
Onlineplattform/Social Media	bmp media investors, Catagonia Capital	
Software/Bildanalyse	bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg	
Internetportal/Fluggastrechte	bmp/BFB Frühphasenfonds Brandenburg , DG Holding	
Software/Browserspiele	bm-t beteiligungsmanagement thüringen	
Browserspiele	bm-t beteiligungsmanagement thüringen	
Internet/Suchmaschine/Übersetzung	BrainsToVentures (St. Gallen)	
Internet-Portal/E-Commerce	b-to-v Partners (St. Gallen)	
Internet-Portal/E-Commerce	b-to-v Partners (St. Gallen), Grazia Equity, Business Angels	
E-Commerce/Brillenhandel	CFP & Founders Investments	
E-Commerce/An- und Verkauf	Cleantech Invest (Helsinki), OakInvest, StoneFund (Huizingen, Belgien)	
E-Commerce/Mobile Shopping	Creathor Venture	
Internetplattform/Cloud-Hosting	Creathor Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft	
Internet/Modeportal	Creathor Venture, Vorwerk Direct Selling Venture	
Internet-Sicherheit/E-Commerce	Crédit Agricole Private Equity (Paris), European Founders Fund	
Social Media	Digital Pioneers N.V	
Software/Online-Games	Doughty Hanson Technology Ventures (London), Kizoo	
Software/digitale Dokumentarchivierung	DuMont Venture Holding, Business Angels	
Software/Internetportal	DuMont Venture Holding, CFP & Founders Investments, Business Angels	
Internet-Portal/Musikvermarktung	DuMont Venture Holding, Earlybird Venture Capital, NRW. Bank , Privatinvestor	
Internetplattform/Content-Marktplatz	DuMont Venture Holding, KfW/ERP-Startfonds	
Werbung/Mobile Advertising	DuMont Venture Holding, NRW. Bank	
E-Commerce/Online-Shopping-Portal	DuMont Venture Holding, Seventure Partners (Paris)	
E-Commerce/Handel	eCapital, ungenanntes Family Office	
Internet/Dienstleistungen	estag Capital, Business Angels	
Software/Kredit- und Forderungsmanagement	Findos Investor	
Internet/Übersetzungsservice	Hanse Ventures BSJ, Privatinvestor	
Software/E-Commerce	High- Tech Gründerfonds , Bayern Kapital/Seed Fonds Bayern , Astutia Ventures, BayBG , Wecken & Cie.	

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
Internet/Onlinemarketing	High-Tech Gründerfonds	
Software/Zeit- und E-Mail-Management	High-Tech Gründerfonds	
Software/E-Commerce	High-Tech Gründerfonds	
Software/Videosoftware	High-Tech Gründerfonds	
Internet/Arbeits- und Produktivitätsplattform	High-Tech Gründerfonds, Atomico	
Software/Logistik- IT	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, BayBG, LBBW Venture Capital, Fb-con, M- Investar	
Software/Sicherheitssysteme	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, Marquardt GmbH	
Software/Warenwirtschaftssystem	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, S-Refit	
Medien/Digitalisierung	High-Tech Gründerfonds, Business Angel	
E-Commerce/Babyprodukte	High-Tech Gründerfonds, DN Capital, Acton Capital Partners, Business Angels	
IT/Netzwerktechnologie	High-Tech Gründerfonds, hannover innovation fonds/EnjoyVenture	
Software/Online- Games	High-Tech Gründerfonds, IBB Beteiligungsgesellschaft/VC Fonds Berlin, Tengelmann Ventures, weitere ungenannte Investoren	
Software/Produktion und Logistik	High-Tech Gründerfonds, KfW/ERP-Startfonds, sympasis innovation capital	
Software/SaaS	High-Tech Gründerfonds, Mountain Super Angel AG (St. Gallen)	
Internet-Portal/Karaoke	High-Tech Gründerfonds, Neuhaus Partners	
Internet/Jobbörse	High-Tech Gründerfonds, Neuhaus Partners, Hamburg FOR Mobile	
Software/Photovoltaik	High-Tech Gründerfonds, Privatinvestor	
Internet/Recruiting- Plattform	High-Tech Gründerfonds, Privatinvestoren	
Internet/Arbeits- und Produktivitätsplattform	High-Tech Gründerfonds, T-Venture	
Internet-Portal/E-Commerce	Holtzbrinck Ventures, Business Angels	
Internetportal/Onlinemarktplatz	Holtzbrinck Ventures, Hanse Ventures BSJ, Privatinvestoren	
Mobile Dienste/Online- Plattform	Holtzbrinck Ventures, Privatinvestoren	
Software/IT-Systeme für medizinische Versorgungsnetzwerke	IBB Beteiligungsgesellschaft	
Internet-Portal/Preisvergleich	IBB Beteiligungsgesellschaft, Business Angels	
Software/IT	IBB Beteiligungsgesellschaft/VC Fonds Berlin, estag Capital	
Social Media	Investitionsbank Berlin	
Internet/Online-Flohmarkt/Social Commerce	K5 Advisors	
Internet/Online-Marketing	Kizoo Technology Venture	
Mobile Kommunikation/Application Service Provider/Cloud Computing	Kizoo Technology Venture	
Software/SaaS	Kizoo Technology Ventures	
Online- Plattform/Carsharing	Kizoo Technology Ventures	
Software/Dokumentenmanagement	Leonardo Venture	
Internet-Software/Webdesign	Leonardo Venture	
Software/Automatisierungssoftware	m8 Capital (London), High-Tech Gründerfonds	
E-Commerce/IT-Dienstleistungen	Media Ventures	
E-Commerce/Merchandising	Media Ventures	
Software/Sicherheit	Milestone Venture Capital (New York), High-Tech Gründefonds	
E-Commerce/Schmuckdesign	Mountain Super Angel (St. Gallen)	
Internet	Mountain Super Angel (St. Gallen), High-Tech- Gründerfonds, TheMediaLab	
E-Commerce/Bekleidung	Mountain Super Angel (St. Gallen), IBB Beteiligungsgesellschaft	

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
E-Commerce/Bekleidung	Mountain Super Angel (St. Gallen), IBB Beteiligungsgesellschaft, Tiburon Partners	
Internet/Onlinemarketing	Neuhaus Partners	
Internet/Suchmaschinenoptimierung	Neuhaus Partners, Iris Capital (Paris), Holtzbrinck Digital	
Internet/Content	Neuhaus Partners, T-Venture, Bertelsmann Digital Media Investments	
Internetdiensteanbieter/Server-Hosting	Oakley Capital (London)	
Internetportal/Online- Marktplatz	Piton Capital (London), Vorwerk Ventures	
Internet/Virtuelles Contact Center	Richmond View Ventures, Business Angels	
Internetportal/E-Commerce	Rocket Internet (Inkubator der Samwer Brüder), Holtzbrinck Ventures, Catagonia Capital, Zimmermann Investment	
Software	Siemens Venture Capital, GIMV	
E-Commerce/Lebensmittel	Sirius Venture Partners, High-Tech Gründerfonds, Business Angels	
Internet/Web-TV	Sirius Venture Partners, Vilitas, KfW/ERP-Startfonds	
Software/Internetzahlungsverkehr	Target Partners	
E-Commerce/Online Lieferservice	Team Europe Ventures, Point Nine Capital, ru-Net Ventures (Moskau), Tengemann E-Commerce Beteiligungsgesellschaft, Holtzbrinck Ventures, Kite Ventures (Moskau)	
E-Commerce/An- und Verkauf	Team Europe Ventures, Privatinvestoren	
Software/Medizintechnik	Technologiegründerfonds Sachsen, High-Tech Gründerfonds	
Software/Cloud-Computing	Technologiegründerfonds Sachsen, T-Venture, KfW/ERP-Startfonds	
Software/Prozessoptimierung	Technologiegründerfonds Sachsen	
E-Commerce/Mode	Tengemann E-Commerce Beteiligungsgesellschaft	
E-Commerce/Online-Lieferservice	Tengemann E-Commerce Beteiligungsgesellschaft, Team Europe Ventures, Holtzbrinck Ventures	
Software/Cloud-Computing	T-Venture, Creathor Venture	
Software/Mobile Internet	T-Venture, KfW/ERP Startfonds	
Internetportal/Mobile Apss	T-Venture, Neuhaus Partners, KfW/ERP- Startfonds	
Computer-Hardware/Server	Ventizz Capital Partners	
Software as a Service	View Point Capital Partners GmbH	
Software	ViewPoint Capital Partners	
Internetportal/E-Commerce	Vorwerk Ventures, Corporate Finance Partners CFP	
Software/Mobile Telekommunikation	Wellington Partners, Passion Capital Investments LLP (London)	
Internet-Portal	Xange Private Equity (Paris), KfW/ERP-Startfonds, Bertelsmann Digital Media	

Quelle: BVK Nachrichten, alle Ausgaben mit Veröffentlichungen zu 2011

Legende zu den Beteiligungshöhen

- bis 0,5 0,5+ bis 1 1+ bis 5 5+ Mio. €
 „sechsstelliger Betrag“ „siebenstelliger Betrag“

Tabelle 5: Veröffentlichte Investments zwischen Januar und April 2012 im Bereich digitaler Medien und Internet

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
Software/Mobile Gaming	Accel Partners, London	
E-Commerce	Acton Capital Partners, DM Capital (London), High-Tech Gründerfonds	
IT-Serviceprovider/Datenverwaltung	Aurelius	
Online-Plattform/Group- Shopping	Bertelsmann Digital Media Ventures, Found Fair Ventures	
Internet/Software	Bertelsmann Digital Media Ventures, K-New Media	
Software/SaaS/Webanalyse	BFB Frühphasenfonds Brandenburg/bmp	
E-Commerce	Blumberg Capital (San Francisco), Grazia Equity, b-to-v Partners (St. Gallen)	
Software/Datenbanken/Suchtechnologien	bmp media investors	
Online-Plattform/Photovoltaik-Zweitmarkt	bm-t beteiligungsmangement thüringen	
Online-Versicherungen	Crowdfunding	
E-Commerce	DuMont Venture, Berlin Ventures BG GmbH	
Internet-Portal/Onlinegames	estag Capital, High-Tech Gründerfonds, Target Partners	
Internet	Family Offices	
Online-Plattform/Internationales digitales Marketing	Gründerfonds Münsterland/eCapital, KfW/ERP-Startfonds	
Online-Marketing	High-Tech Gründerfonds	
Mobile Advertising	High-Tech Gründerfonds	
Online Marketing	High-Tech Gründerfonds	
Software as a Service	High-Tech Gründerfonds	
Online-Marktplatz/Werbemedien	High-Tech Gründerfonds, Bamboo-Ventures	
Software/Übertragungs- und Speichertechnologie	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital	
E-Commerce/Baby-Produkte	High-Tech Gründerfonds, DN Capital, Acton Capital Partners, Business Angels	
Gutscheinkarten	High-Tech Gründerfonds, make a startup angel fund GmbH & Co KG	
Cloud Computing	High-Tech Gründerfonds, NetStart Venture	
Internetplattform/Cloud- Software	High-Tech Gründerfonds, Seedfonds Baden-Württemberg	
Mobile Werbung	High-Tech Gründerfonds, Tengemann E-Commerce Beteiligung	
Software	High-Tech Gründerfonds, u.a., Bayern Kapital	
E-Commerce/Baby-Produkte	IBB Beteiligungsgesellschaft, Gatcombe Park Ventures (London), AGRARIA Beteiligungs GmbH, Business Angels, PDV Inter-Media Venture, competence media systems, Tybo Investments (Monaco)	
Online Service Provider/Crowdsourcing	IBB Beteiligungsgesellschaft, Wellington Partners, Richmond View Ventures	
Internet-Portal/Online-Marktplatz	Insight Venture Partners (New York)	
Online Games	iVentureCapital GmbH	
Internet	Leonardo Venture	
Software/Dokumentenmanagement	Leonardo Venture	
Online Portale	Marquard Media AG (Zug, Schweiz)	
E-Commerce/Logistik/Spezialversender	Media Ventures	
Online-Marketing	Media Ventures	
Social TV-Plattform	Media Ventures GmbH, Privatinvestoren	
Software/SaaS/Gutscheinmarketing	Mountain Super Angel, KfW/ERP-Startfonds, Rheingau Ventures, Yamas Ventures, Business Angel	

Technologiefeld	VC-Geber	Höhe des Engagements
Digitales Marketing	Nabru GmbH Co. KG	
IT-Support-Dienstleistungen	Odewald KMU	
Software	Passion Capital Investments LLP (London)	
Software	Privatinvestoren	
Online Plattform	Sunstone Capital (Kopenhagen), Index Ventures (London), Privatinvestoren	
Software/SaaS/Heizungs-/Klimatechnik	Target Partners	
Internet	Target Partners	
Online-Plattform/Social Media	Technologiegründerfonds Sachsen	
Entwicklung von Apps im Bereich Social TV	Technologiegründerfonds Sachsen	
B2B-Onlineshop	Tengelmann E-Commerce Beteiligung, KfW Bankengruppe	
E-Commerce/B2B Handelsplattform	Tengelmann E-Commerce Beteiligung, KfW/ERP-Startfonds	
Software/Mobile Gaming	T-Venture	
E-Commerce	u.a. Wellington Partners	
E-Commerce	Vorwerk Direct Selling Ventures	
Software/PC- und Onlinespiele	WGZ Initiativkapital	

Quelle: BVK Nachrichten, alle Ausgaben mit Veröffentlichungen zu Januar bis April 2012

Legende zu den Beteiligungshöhen

- bis 0,5 0,5+ bis 1 1+ bis 5 5+ Mio. €
 „sechsstelliger Betrag“ „siebenstelliger Betrag“

In Einzelfällen konnten junge Internet-Unternehmen in der dritten Runde oder bei Wachstumsfinanzierungen sogar Beträge im zweistelligen Millionenbereich aufnehmen. Es waren dann meist US-amerikanische Venture Capital-Gesellschaften beteiligt. Dies unterstreicht, dass die Attraktivität der Internet- und digitalen Wirtschaft in den letzten Jahren für renditeorientierte Investoren deutlich gestiegen ist, obgleich sich die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen nicht verbessert haben. Aus Aufwandsgründen musste darauf verzichtet werden, auch die Veröffentlichungen über neue Engagements in anderen Technologiefeldern detailliert zu betrachten. Es entstand jedoch der Eindruck, dass in anderen Bereichen jeweils weit weniger Engagements abgeschlossen werden als im Bereich der Internet- und digitalen Wirtschaft. Auch zeigt sich kein so deutlicher Anstieg im Betrachtungszeitraum.

Insgesamt bestätigt dies auch die Aussagen der interviewten Beteiligungsmanager, dass gegenwärtig die **Finanzierungsbedingungen für junge Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft sehr gut** sind, sich weiter verbessern und **keine Engpässe** für die Vielzahl an interessanten Gründungsvorhaben bestehen. Vertreter von privaten und öffentlichen Fonds sowie Business Angels sehen sogar bereits einen Überhang an anlagesuchendem Kapital, das um derartige Engagements konkurriert. Die Folge ist, dass gute Deals recht hohe, z.T. schon zu hohe Bewertungen erreichen, sogar in einer frühen Gründungsphase („gute Vorhaben können sich ihre Kapitalgeber aussuchen“). Damit stiegen die Hürden für Business Angels und die Gefahr einer Überhitzung zeichnet sich ab. War IT/Internet zunächst noch ein eigenständiges Thema, kann man mittlerweile eher von einer „Querschnittstechnologie“ sprechen, die in fast allen Märkten vertreten ist. Dadurch ist die Internetwirtschaft immer stärker mit anderen Branchen verwoben. Unternehmen, die im Bereich E-Commerce, Internet-Portale u. Ä. tätig sind, werden attraktiv für Corporate Venture Capital-Gesellschaften oder Unternehmen aus den Anwenderbranchen. Dies wird auch aus den Tabellen deutlich. Gesprächspartner betonen zudem, dass immer mehr institutionelle Fonds und ausländische Investoren mit viel Erfahrung in den Anwendermärkten an deutschen Internet-Gründungen interessiert sind. Generell kann danach von einer steigenden Anzahl an professionel-

len Finanziers und einer hohen Professionalität in diesem Marktsegment gesprochen werden. Dazu tragen auch die neu entstandenen Beteiligungsgesellschaften von erfolgreichen Gründern der ersten Gründergeneration bei, die nicht nur Kapital, sondern auch erhebliche Expertise mitbringen.

Die skizzierte Entwicklung führt dazu, dass sich **die Größe des tatsächlich vorhandenen Kapitalangebots nicht mehr in den Zahlen des BVK zur Marktstatistik widerspiegelt**, da sie nur einen Teil des formale Beteiligungskapital erfasst, Business Angels, Corporate Venture Capital-Gesellschaften oder Unternehmen aber praktisch nicht abdeckt. Durch die Dynamik im Zutritt neuer Beteiligungsgesellschaft ist auch das Segment des formalen Beteiligungskapitals nicht mehr vollständig erfasst.

2.3 Rolle öffentlich-rechtlicher Finanzinstitute als Kapitalgeber der Internet-Wirtschaft

In welchen Bereichen der Finanzierung von Start-ups, junger Unternehmen und besonders expandierender Unternehmen der Internet-Wirtschaft sind die öffentlich-rechtlichen Finanzinstitute bereits in welcher Form aktiv?

In den vergangenen Jahren wurden vom Bund und den Ländern eigene Beteiligungsfonds als Instrument zur Bereitstellung risikotragenden Kapitals für junge und/oder mittelständische Technologieunternehmen eingerichtet:

- Die höchste Investitionstätigkeit im Frühphasensegment mit einem von drei Beteiligungsschwerpunkten im Software-/Internet-Bereich entfaltet seit 2005 der High-Tech Gründerfonds (HTGF). Durch viele Ko-Investments kann er in ersten Finanzierungsrunden erhebliche Mittel bewegen und übt auch einen deutlichen Hebeleffekt auf Anschlussfinanzierungen durch private Kapitalgeber aus.
- Die erste Investitionsphase (2005-11) ist abgeschlossen mit Investments in Höhe von 272 Mio. €. Ab Oktober 2011 kann der zweite Fonds Mittel in Höhe von 291 Mio. € investieren. Der Großteil der Mittel in beiden Fonds stammt vom BMWi.
- Mit dem Start des HTGF steigen die Investments im Seed-Segment deutlich an.
- Auch der ERP-Startfonds der KfW ist ein wichtiger Frühphasenfinanzier, aber mit einem geringen Anteil von Internet-Gründungen im Portfolio.
- Öffentliche Frühphasenfonds zielen auf Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial, um die Anschlussfähigkeit an Venture Capital-Finanzierungen zu sichern. Sie engagieren sich nicht an kleinvolumige Gründungen mit geringem Potenzial.

Das Förderangebot des Bundes wird durch Länderfonds ergänzt:

- In allen Bundesländern gibt es öffentlich-rechtliche Beteiligungsfonds mit einem Schwerpunkt auf der Frühphasenfinanzierung technologieorientierter, wissensbasierter oder innovativer Gründungen und/oder für etablierte mittelständische Technologieunternehmen.
- Kein Förderfonds für die Frühphasenfinanzierung weist einen engen Branchenfokus auf, auch weil die kritische Masse bei einem begrenzten regionalen Einzugsgebiet zu gering ist.
- Die Bandbreite nach verfügbaren Fondsmittel erscheint groß, doch ist nicht immer bekannt, wie viele Mittel insgesamt verfügbar sind und pro Jahr investiert werden.
- Absolut und in Relation zum Investitionsvolumen privater, eindeutig renditeorientierter Beteiligungskapitalgeber dürfte ihre Finanzierungstätigkeit aber erheblich sein.
- Öffentliche Fonds füllen die Lücke im Frühphasensegment, die durch den Rückzug von Venture Capital-Gesellschaften nach dem Boom 2000 entstanden war. Von einer Verdrängung privaten Kapitals kann keine Rede sein.

In den letzten Jahren entstand – nicht zuletzt unter Ausnutzung der finanziellen Spielräume aus der EFRE- und ERP/EIB-Dachfonds-Förderung – eine ganze Reihe öffentlich-rechtlicher Beteiligungsfonds, die das Finanzierungsangebot für typische Mittelstandsfinanzierungen um Angebote für Innovationsfinanzierungen ergänzen. An dieser Stelle wird unterschieden zwischen:

- Fonds mit einem Schwerpunkt auf der Frühphasenfinanzierung technologieorientierter, wissensbasierter oder innovativer Gründungen und
- Fonds mit Beteiligungskapital für etablierte kleine und mittlere (Technologie-) Unternehmen.

In fast jedem Bundesland gibt es mindestens einen derartigen Fonds, meist sogar mehrere für unterschiedliche Zielgruppen oder Finanzierungsphasen (siehe Tabelle 6 und Tabelle 8). Sie sind überwiegend keine Mitglieder des BVK und ergänzen damit die im vorigen Abschnitt aufgeführte Statistik, Ausnahmen bilden einige größere Beteiligungsgesellschaften. Eine überschneidungsfreie

Trennung zwischen den privaten Beteiligungsgesellschaften und den Förderfonds innerhalb der BVK-Statistik ist auf Basis der veröffentlichten Daten nicht möglich.

Bei der erstgenannten Gruppe an öffentlichen Förderfonds handelt es sich häufig um geschlossene Fonds mit einem festgelegten Fondsvolumen, das in der Investmentphase des Fonds in offene oder stille Beteiligungen an jungen (Technologie-) Unternehmen fließt. Sofern entsprechende Angaben zum Volumen veröffentlicht wurden, sind diese in Tabelle 6 zu jeder Gesellschaft aufgeführt. In anderen Fällen wurde das Volumen der seit einem bestimmten Zeitpunkt abgeschlossenen Beteiligungen angegeben, um eine Größenordnung zum Beteiligungsgeschäft zu vermitteln.

Die **Fondsvolumina der öffentlichen Förderfonds mit Zielgruppe neue und junge (Technologie-) Unternehmen** unterstreichen, dass sie vor dem Hintergrund ihres häufig begrenzten regionalen Einzugsgebiets doch einen **deutlichen Beitrag zur Verbesserung der Eigenkapitalbasis von neuen und jungen Unternehmen** leisten können. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund zu sehen, dass viele private, eindeutig renditeorientierte Beteiligungskapitalgeber das Segment der Frühphasenfinanzierung weitgehend meiden. Außerdem umfassen solche Frühphasenfinanzierungen im Vergleich zu Expansionsfinanzierungen meist niedrige Beteiligungsbeträge, so dass auch mit einem begrenzten Fondsvolumen von z.B. 20 Mio. € und einer Obergrenze von 0,5 Mio. € pro Engagements mehr als 40 Beteiligungen eingegangen werden können. Hierbei unberücksichtigt bleibt der Aufwand für die Fondsverwaltung. In der **Seed-Initiative der NRW.Bank** wurden die Mittel des NRW.Seedfonds nach der ersten fünfjährigen Investitionsphase (bei einem Teil der Fonds) nun von 30 auf 60 Mio. € aufgestockt.¹ Die insgesamt sieben regionalen Seed-Fonds haben zusätzlich durch Beteiligungen weiterer regionaler Partner Mittel von aktuell 72 Mio. € eingeworben. Der Anteil des NRW.Seedfonds an deren Fondsvolumen bewegt sich zwischen 39 und 47%. Es trat damit auf Fondsebene bereits ein deutlicher Hebeleffekt ein. Ein zweiter Hebeleffekt ergibt sich auf Ebene der Beteiligungen, da parallel oder im Anschluss an die Seed-Fonds weiteres privates oder öffentliches Kapital eingeworben werden konnte. Dieser Effekt liegt bei dem 3,9-Fachen der Mittel des NRW.Seedfonds.

Wie die Tabelle verdeutlicht, weisen öffentlicher Förderfonds für die Frühphasenfinanzierung **keinen engen Branchenfokus** auf: Entweder gibt es keine ausgewiesenen Schwerpunkte oder es wird ein breites Spektrum an Feldern innerhalb des High-Tech-Bereichs adressiert. Eine eindeutige Spezialisierungsstrategie wäre angesichts des begrenzten Einzugsgebiets nicht umsetzbar.

Aus den veröffentlichten Daten lässt sich nicht errechnen, wie viele Mittel pro Jahr aus den aufgeführten öffentlichen Förderfonds an die Zielgruppe der neuen und jungen (Technologie-) Unternehmen fließen. Absolut und in Relation zum Investitionsvolumen privater, eindeutig renditeorientierter Beteiligungskapitalgeber dürfte diese Finanzierungstätigkeit aber erheblich sein. Sie bezieht sich in erster Linie auf **Unternehmen mit deutlichem Wachstumspotenzial**, doch sind ihre Anforderungen niedriger als bei privaten Kapitalgebern. Sie verstehen sich als Geldgeber der schwierigen Frühphase, die am Anfang des Unternehmensaufbaus steht und in deren Anschluss meist weitere Finanzmittel eingeworben werden müssen. Je ambitionierter die Wachstumsstrategie und je länger die Zeitspanne bis nennenswerte Rückflüsse vom Markt erfolgen, desto eher muss privates Wagniskapital auch von eindeutig renditeorientierten Venture Capital-Gebern eingeworben werden. Um diese **Anschlussfähigkeit an weitere Finanzierungsrunde** sicherzustellen, sind auch öffentliche Förderfonds auf Beteiligungen an wachsenden Unternehmen ausgerichtet, von denen zumindest ein Teil später attraktiv für privates Wagniskapital sein sollte.

¹ Die folgenden Angaben stammen aus einem Interview mit einem Vertreter der NRW.Bank.

Tabelle 6: Öffentliche Förderfonds mit Zielgruppe neue und junge (Technologie-) Unternehmen

Fördergegenstand – Zielgruppe – Mittelherkunft - Fondsvolumen	
High-Tech Gründerfonds	
Schließung der Lücke in der Finanzierung neugegründeter Technologieunternehmen und die Schaffung neuer Arbeitsplätze	
Seedfinanzierung für Start-Ups, damit diese das FuE-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „proof of concepts“ oder zur Markteinführung führen können; neben Startkapital auch Betreuung und Unterstützung des Managements durch Coachingmaßnahmen	
junge Technologieunternehmen, deren Kern ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben ist	
Public-Private Partnership-Fonds des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW und mehreren deutschen Industrieunternehmen.	
Gründerfonds I investierte von 2005 bis 2011 den Großteil des Volumens von 272 Mio. €	
Im Oktober 2011 Start des Gründerfonds II mit einem Fondsvolumen von 291 Mio. €	
ERP-Startfonds der KfW Bankengruppe	
innovative kleine Technologieunternehmen der gewerblichen Wirtschaft	
Deckung des Finanzierungsbedarfs für die Entwicklung und Markteinführung neuer oder wesentlich verbesserter Produkte, Verfahren und Dienstleistungen.	
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	
seit 2004 stehen rd. 730 Mio. € für Investitionen in junge Technologieunternehmen zur Verfügung	
Seedfonds BW, Baden-Württemberg	
Bereitstellung von Beteiligungskapital zur Finanzierung von FuE-Projekten zusammen mit dem High-Tech Gründerfonds	
junge Technologieunternehmen in der frühen Gründungs- oder Seedphase	
Land Baden-Württemberg, L-Bank, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, LBBW Venture Capital GmbH	
- (keine eigenständige Gesellschaft)	
Beteiligungskapital der Bayern Kapital – Clusterfonds Start-Up!	
Beteiligungen zur Mitfinanzierung von Kosten und Investitionen insbesondere für	
<ul style="list-style-type: none"> • den Aufbau eines Unternehmens und seiner Strukturen, • Aufwendungen für die Verfahrens- und Produktentwicklung inkl. dafür notwendiger Patentanmeldungen, im Zusammenhang mit einer Markteinführung der entwickelten Produkte und Verfahren sowie für einen Coach. 	
Weiterentwicklung der Technologie und damit Verbesserung der Marktreife der jungen Unternehmen, um die Möglichkeiten einer Anschlussfinanzierung durch Investoren in der Start-up-Phase zu steigern.	
innovative technologie- und wachstumsorientierte Unternehmen während des Übergangs von der Seed- zur Start-Up-Phase	
Gemanagt von Bayern Kapital (errichtet 1995), das derzeit ein Gesamfondsvolumen von rund 190 Mio. € verwaltet und das Clusterfondskonzept mit einem Volumen von insgesamt 75 Mio. vorbereitet.	
Bayern Kapital investierte bislang rund 138 Mio. € in mehr als 170 innovative High-Tech-Unternehmen	
Beteiligungskapital der Bayern Kapital – Seedfonds (Clusterfonds Seed)	
In Kooperation mit einem Business-Coach Bereitstellung von Beteiligungskapital zur Finanzierung von Innovationsvorhaben in der Frühphase eines Unternehmens.	
Mitfinanziert werden	
<ul style="list-style-type: none"> • der Aufbau des Unternehmens und seiner Strukturen, • erste Verfahrens- und Produktentwicklungen einschließlich dafür notwendiger Forschungsarbeiten und Patentanmeldungen, • die Vorbereitung der Markteinführung der entwickelten Produkte und Verfahren sowie • Aufwendungen eines Business-Coaches bis zu einem festgelegten Höchstbetrag. 	
neu gegründete bzw. junge innovative technologie- und wachstumsorientierte Unternehmen	
gemanagt von der Bayern Kapital GmbH, die insbesondere junge innovative bayerische Unternehmen mit Beteiligungskapital ausstattet (seit 1995 rund 171 Mio. € für über 210 innovative High-Tech-Unternehmen; derzeitiges Gesamfondsvolumen von rund 200 Mio. €).	
Seedfonds Bayern errichtet 2003, seit Juni 2010 Verwendung der neuen Mittel (24 Mio. €) der Clusterfonds Seed GmbH & Co KG. Der Fonds dient der Finanzierung von neu gegründeten technologieorien-	

Fördergegenstand – Zielgruppe – Mittelherkunft - Fondsvolumen
tierten Unternehmen in Bayern und steht als regionaler Ansprechpartner für Kapital suchende Gründer zur Verfügung.
<i>BFB Frühphasenfonds Brandenburg</i>
Bereitstellung von Kapital durch Übernahme offener Beteiligungen und Nachrangdarlehen
Technologieunternehmen in der Seed- und Start-up-Phase, die in absehbarer Zeit neue Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt bringen
Fondsmittel aus EFRE und vom Land Brandenburg
20 Mio. € Fondsvolumen
<i>BFB Wachstumsfonds Brandenburg</i>
Bereitstellung von Kapital durch Übernahme offener und stiller Beteiligungen.
technologieorientierte Unternehmen in der Start- und der Expansionsphase
Fondsmittel zu 75% aus EFRE und zu 25% aus Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg, gemanagt von der BC Brandenburg Capital GmbH (BC)
2009 mit einem Volumen von 30 Mio. € errichtet
<i>Initialfonds – Eigenkapitalhilfe für innovative Existenzgründungen, BAB Beteiligungs- und Managementgesellschaft (BBM) Bremen</i>
Bereitstellung eigenkapitalnaher Mittel über stille Beteiligungen für innovative Vorhaben, insbes. zur Entwicklung und Fertigung neuer Produkte, neuartiger Produktionsverfahren und Dienstleistungen
innovative Gründungen sowie innovative und wachsende bestehende Unternehmen
Land Bremen und Bremer Aufbau-Bank GmbH
-
<i>Innovationsstarter Fonds Hamburg</i>
Finanzierung von Forschung, Entwicklung und Innovation
junge technologieorientierte Kleinunternehmen
je zur Hälfte von der Freien und Hansestadt Hamburg und EFRE bereitgestellt
Fondsvolumen von 12 Mio. €
<i>Gründungshilfe für technologieorientierte Unternehmen aus dem Technologiefonds MV (TFMV), Mecklenburg-Vorpommern</i>
Beteiligungen für den Aufbau des Unternehmens, für Forschung und Entwicklung, die Markteinführung, den Aufbau der Produktion sowie für die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit
technologieorientierte Gründungen in der Seed-, Start-up- und Expansionsphase
Land Mecklenburg-Vorpommern
Seit 2010 Volumen von 4,5 Mio. €, Fondsmanagement durch GENIUS Venture Capital GmbH
<i>Beteiligungen an jungen Technologieunternehmen im Rahmen des Sonderfonds der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG), Niedersachsen</i>
Beteiligung
junge Technologieunternehmen der gewerblichen Wirtschaft im Bereich der so genannten Schlüsseltechnologien (Biotechnologie, Gentechnologie, Medizintechnik, Pharmakologie, Informations- und Kommunikationstechnik, Elektrotechnik, physikalische Technologien u.a.)
MBG Niedersachsen
-
<i>Beteiligungen an neugegründeten und/oder kleinen (Technologie-) Unternehmen (Sonderprogramm) der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG), Niedersachsen</i>
Beteiligungen im Rahmen des Sonderprogramms zur Finanzierung investiver Projekte und Vorhaben (Kooperation; Umstellung bei Strukturwandel; Gründung, Erweiterung, grundlegende Rationalisierung, Umstellung von Betrieben sowie Errichtung von Zweigstellen; Betriebsübernahme), für Investitionen zur Markteinführung, FuE-Arbeiten, Anpassungsentwicklungen bis zur Markteinführung
neu gegründete und bestehende kleine Technologieunternehmen
MBG Niedersachsen
-, bis 2014 begrenzt

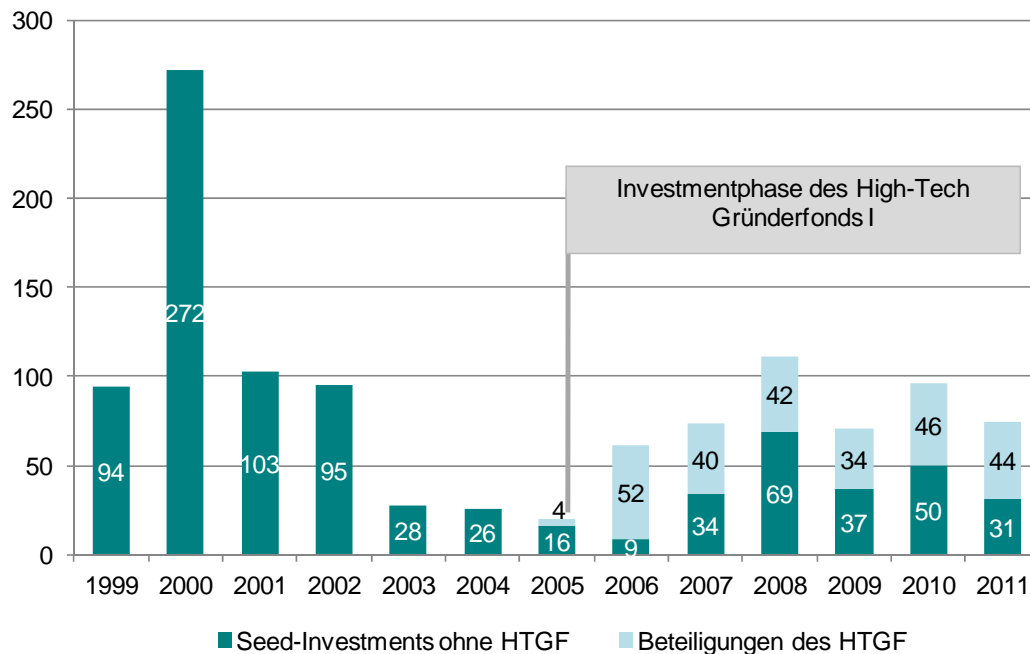
Fördergegenstand – Zielgruppe – Mittelherkunft - Fondsvolumen	
NRW.BANK Seed.Fonds.Initiative	
Gemeinsam mit lokalen Partnern finanziert die NRW.BANK regionale Seed-Fonds, um Gründern Eigenkapital zur Verfügung zu stellen. Dafür wurde 2005 der NRW.Bank.Seed Fonds als Dachfonds geschaffen, der folgende Fonds aufgelegt hat (in Klammern Investoren und Fondsvolumen): ¹	
<ul style="list-style-type: none"> • Emscher-Lippe Seedfonds (Sparkassen Gelsenkirchen, Vest Recklinghausen, weitere Privatinvestoren; ca. 12,5 Mio. €) • Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen (NRW.BANK, Sparkassen in Bielefeld, Detmold und Herford, große Zahl an Unternehmern aus Ostwestfalen/Lippe; ca. 10 Mio. €) • Gründerfonds Münsterland (Sparkassen Münsterland-Ost und Westmünsterland, Kreissparkasse Steinfurt, eCapital entrepreneurial Partners AG, über 10 Privatinvestoren; ca. 7 Mio. €) • Rheinland Venture Fonds (Intelligent Venture Capital Management GmbH, Kreissparkasse Köln, Sparkasse Köln/Bonn, Georgieff Capital, weitere Privatinvestoren; ca. 12 Mio. €) • SeedCapital Dortmund (NRW.BANK, Sparkasse Dortmund und Schüchtermann-Schiller'sche Familienstiftung; ca. 10,75 Mio. €) • Seed Fonds für die Region Aachen (Sparkasse Aachen, Privatinvestoren; ca. 8,5 Mio. €) • Sirius Venture Fonds (Düsseldorf; Sirius Venture Partner GmbH, Sparkasse Düsseld.; ca. 10 Mio. €) 	
technologieorientierte Unternehmen vorzugsweise in den Bereichen Informations- und Softwaretechnologie; Mikro- und Nanotechnologie; Biotechnologie und Robotertechnik; Umwelttechnologie und alternative Energie sowie Maschinenbau; Life Sciences und Medizintechnik; Kommunikationstechnologie; Ingenieurwissenschaft sowie Verfahrens- und Automatisierungstechnik	
Innovationsfonds Rheinland-Pfalz	
Bereitstellung von Wagniskapital, um die Eigenkapitalbasis der Unternehmen zu stärken, Mitfinanzierung von Kosten und Investitionen für die Entwicklung und/oder Markteinführung innovativer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen	
technologieorientierte Unternehmen in der Start-Up-Phase	
Je zur Hälfte durch Land Rheinland-Pfalz und EFRE	
20 Mio. €	
Kapitalbeteiligungen an innovativen und technologieorientierten Unternehmen durch die Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung (WFT), Rheinland-Pfalz	
Wagniskapital zur Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte, Produktionsverfahren und Dienstleistungen, zusätzlich qualifizierte Begleitung der Jungunternehmen in den Bereichen Controlling und Marketing.	
junge technologieorientierte Unternehmen	
Tochtergesellschaft der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)	
-	
Technologiegründerfonds Sachsen (TGFS)	
Beteiligungskapital für die Seed- und Start-up-Phase über offene Beteiligungen sowie eigenkapitalähnliche Beteiligungsformen (Mezzaninekapital) wie z.B. stille Beteiligungen, Genussrechte oder Wandelschuldverschreibungen	
technologieorientierte Gründer und wissensbasierte Dienstleister	
Freistaat Sachsen und EFRE	
60 Mio. €, davon 45 Mio. € an EFRE-Mitteln	
Beteiligungskapital für innovative Existenzgründer durch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein	
Beteiligungskapital zur Finanzierung von FuE-Vorhaben, Markteinführungen sowie Existenzgründungen	
technologieorientierte Gründungen sowie innovative kleine und mittlere Unternehmen.	
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein	
-	

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf Basis der Förderdatenbank des BMWi, Stand April 2012

¹ Angaben zu Investoren und Fondsvolumen aus Langguth (2009: 139). Der NRW.Bank.Seed Fonds beteiligt sich an den regionalen Seed Fonds mit höchstens 49 %, die übrigen Mittel stammen von regionalen Kapitalgebern.

Eine zentrale Rolle unter den Fonds mit einem Schwerpunkt auf der Frühphasenfinanzierung technologieorientierter, wissensbasierter oder innovativer Gründungen spielt der High-Tech Gründerfonds (HTGF), der 2005 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gestartet wurde und zu dessen Investoren die KfW und einige Großunternehmen zählen (siehe Grafik 12).

Grafik 12: Entwicklung des Seed-Segments und Rolle des High-Tech Gründerfonds (HTGF)



Quelle: Eigene Darstellung in enger Anlehnung an Dr. M. Brandkamp, Vortrag am 8.3.2012 auf dem German.Venture.Day 2012¹; Quelle der Daten: BVK Statistik 2011, Sonderauswertung auf Anfrage

Der High-Tech Gründerfonds I investierte von 2005 bis 2011 einen Großteil seines Folumens von 272 Mio. € (Restmittel für Anschlussfinanzierungen). An diese Investitionsphase schließt sich eine siebenjährige Desinvestmentphase an, in der die Beteiligungen an Portfoliounternehmen entweder an die Börse gebracht oder durch Verkauf an andere Beteiligungsgeber oder an Unternehmen veräußert werden. Im Oktober 2011 startete der zweite Fonds mit einem Fondsvolumen von 291 Mio. €. Der Großteil der Mittel in beiden Fonds stammt vom BMWi. Er konzentriert sich auf die Seed-Finanzierung (Erstinvestments) und Start-up-Finanzierung (Folgeinvestments) und geht vorrangig Beteiligungen an High-Tech-Unternehmen in Kooperation mit anderen privaten oder öffentlichen Fonds oder mit Business Angels oder Unternehmen ein.

In der Seedphase (Beteiligungsnehmer weniger als ein Jahr alt) kann der HTGF 0,5 Mio. € bereitstellen (über offene Beteiligungen oder als hybride Mittel). In weiteren Runden darf er sich bis zu einem Gesamtengagement von 2 Mio. € an einem einzelnen Unternehmen beteiligen. Bei den Beteiligungen des HTGF handelt es sich um so genanntes intelligentes Kapital, d.h. die Kapitalbereitstellung ist verbunden mit einer Hands-on und strategischen Unterstützung durch die Investment-Managerinnen und -Manager des HTGF sowie eine operative Unterstützung über lokale, beim HTGF akkreditierte Coaches, die für ihre Unterstützung eine finanziellen Ausgleich erhalten.

¹ Download unter: www.private-equity-forum.net/de/event_78_german.venture.day,2012:;high,tech,innovationen,und,deren,finanzierung;reine,nervensache....html

Tabelle 7 zeigt seine Portfoliostruktur (eingegangene Engagements abzüglich Ausfälle und Desinvestments) auf Basis der Veröffentlichungen auf der Homepage. Danach besteht nach Branchen und Bereichen eine breite Streuung in High-Tech-Feldern.

Tabelle 7: High-Tech Gründerfonds: Struktur des Portfolios nach Branchen und Bereichen

Branche	Anzahl	Anteil	Bereich	Anzahl
Informations- und Kommunikationstechnologie	90	46,4%	Applikationssoftware	35
			Embedded, Mobile & Systemsoftware	24
			Internet & Web 2.0 Software	51
			Neue Medien	12
			Telekommunikation	14
Automation und Elektronik	15	7,7%	Automatisierungs- und Fertigungstechnik	10
			Mikroelektronik/Mikrosystemtechnik/ Sensorik	10
Cleantech	16	8,2%	Energie	12
			Umwelt	12
Enabling Technologies	15	7,7%	Neue Werkstoffe	3
			Chemische Technologien	7
			Optische Technologien	7
			Physikalische Technologien	3
Life Science	62	32,0%	Biotechnologie	20
			Healthcare	14
			Pharmazie/Drug Development	19
			Medizintechnik	37
Nanotech	2	1,0%	Nanotech	2
Konsumgüter	5	2,6%	Konsumgüter	5
Gesamt	1941	100%		

Quelle: Homepage des High-Tech Gründerfonds, aktuelles Portfolio, Abfrage am 11.4.2012

Fast die Hälfte der bestehenden Engagements entfällt auf die Informations- und Kommunikationstechnologie, darunter sind **63 in den Bereichen „Internet & Web 2.0 Software“ und „Neue Medien“**.

Der HTGF² beteiligt sich fast immer an weiteren Beteiligungen in Anschlussrunden, besonders stark vertreten sind Business Angels mit einem Anteil von rund 55% und inländische Venture Capital-Gesellschaften (rund 52%). Andere öffentliche Fonds sind bei etwa 37% der Fälle und die KfW über den ERP-Startfonds bei etwa 27% involviert. Dabei flossen im Jahr 2011 nach Angaben des HTGF folgende **Beträge in Anschlussrunden**:

- 29,4 Mio. € von inländischen Venture Capital-Gesellschaften,
- 22,1 Mio. € von sonstigen öffentlichen Fonds,
- 17,2 Mio. € von Business Angels,
- 16,0 Mio. € von Corporate Venture Capital-Gesellschaften,
- 14,5 Mio. € von der KfW,
- 13,5 Mio. € durch den HTGF und
- 10,8 Mio. € von ausländischen Venture Capital-Gesellschaften.

1 Elf Unternehmen sind zwei Branchen zugeordnet, häufig Mehrfachzuordnungen innerhalb der Bereiche.

2 Quelle der folgenden Angaben: Dr. M. Brandkamp, Vortrag auf dem German.Venture.Day 2012.

Insgesamt summieren sie sich auf 123,5 Mio. € in 2011. Die Kenndaten seit dem Start Ende 2005: Bis Mai 2012 ging der HTGF insgesamt 280 Beteiligungen an jungen Technologieunternehmen in der Seed-Phase ein, darüber hinaus konnten fast 390 Mio. € für Anschlussfinanzierungen durch Dritte eingeworben werden.¹

Das **Volumen dieser Anschlussfinanzierungen** steigt seit 2008 (rund 70 Mio. €) kontinuierlich an. In den letzten Jahren schwanken die Beträge von in- und ausländischen Venture Capital-Gesellschaften sowie Corporate Venture Capital-Gesellschaften deutlich bei in Summe steigender Tendenz. Dagegen ist bei Business Angels, den sonstigen öffentlichen Fonds, der KfW und dem HTGF jeweils eine kontinuierliche Zunahme zu beobachten.

Durch das Engagement des HTGF entsteht somit ein **deutlicher Hebeleffekt für das gesamte Frühphasensegment in Deutschland**. Dieser zeigt sich darin, dass bis Ende 2011 rund 420 Mio. € an Anschlussfinanzierungen gegenüber den Anfangsinvestments des HTGF erfolgten. Im Jahr 2011 löst der HTGF einen Hebeleffekt von gut dem Achtfachen bezogen auf sein eigenes Beteiligungsvolumen aus, der sich zusammensetzt aus dem 2,7-Fachen unter anderen öffentlichen Fonds (einschl. KfW) und dem 5,4-Fachen unter privaten Venture Capital-Gebern (einschl. CVC-Gesellschaften).

In einer Markteinschätzung für 2012² erwartet der HTGF eine weiterhin steigende Bedeutung von Business Angels und dabei eine Vorreiterrolle der Internetbranche, innerhalb derer die Berliner Gründerszene eine hohe Anziehungskraft erzeugt. Außerdem konstatiert er das **Entstehen neuer Quellen an Beteiligungskapital** in Form neuer, von Entrepreneuren initiiertes Fonds und eine zunehmend wichtigere Rolle von Unternehmen und Corporate Venture Capital-Gesellschaften auf dem deutschen Markt. Dem stünden weiterhin Probleme beim Fundraising von Venture Capital-Gesellschaften für Engagements im Frühphasensegment gegenüber.

In Tabelle 8 sind **öffentliche Beteiligungsfonds** aufgeführt, die sich explizit an KMU für Innovationsfinanzierungen beteiligen. Darüber gibt es noch weitere öffentliche Fonds, die traditionell der Mittelstandsfinanzierung dienen, wenn etablierte kleine und mittlere Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit ausweiten, neue Fertigungskapazitäten aufbauen oder sonstige Investitionen tätigen wollen. Hier ist der Bezug zu Innovationsaktivitäten nicht explizit gegeben. Bei einigen öffentlich-rechtlichen Instituten ist eine eindeutige Grenzziehung nicht möglich. Die in der Tabelle aufgelisteten Fonds haben praktisch einheitlich den Beteiligungszweck, Innovationsaktivitäten von KMU zu finanzieren. Darunter können auch Beteiligungen in der Frühphase eines Unternehmens sein, aber der Schwerpunkt liegt auf etablierten, d.h. seit längerem bestehenden Unternehmen. Auch handelt es sich i. d. R. nicht um geschlossene Fonds mit einem fixierten Fondsvolumen. Daher wird in der Tabelle auf eine Widergabe von Kenndaten zum Beteiligungsgeschäft der Fonds verzichtet.

Die Tabelle unterstreicht, dass **in fast allen Bundesländern mindestens ein öffentlicher Fonds** vorhanden ist, der für Innovationsaktivitäten dienendes Beteiligungskapital (i. d. R. in Form stiller Beteiligungen) anbietet. Neben dem Saarland ist Brandenburg das einzige Bundesland, für das hier kein Fonds aufgeführt wird. Dort gibt es den BFB Wachstumsfonds Brandenburg, der Kapital durch Übernahme offener und stiller Beteiligungen an technologieorientierten Unternehmen in der Start- und der Expansionsphase bereitstellt. Er wurde bereits in der Liste der öffentlichen Fonds mit Zielgruppe neue und junge (Technologie-) Unternehmen aufgeführt (siehe Tabelle 6).

1 Quelle: Mundhenke (2012: 17).

2 Quelle: Dr. M. Brandkamp, Vortrag auf dem German.Venture.Day 2012.

Tabelle 8: Öffentliche Beteiligungsfonds explizit für Innovationsfinanzierungen an KMU

Beteiligungsfonds nach Bundesländern
<p>Baden-Württemberg Beteiligungen für Innovationen, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH Risikokapitalfonds (RKF) - Beteiligungen für innovative und technologieorientierte Vorhaben, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH L-EA Mittelstandsfonds, L-EigenkapitalAgentur (L-EA)</p>
<p>Bayern Beteiligungskapital der BayBG, Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH (BayBG) Beteiligungskapital der Bayern Kapital – Clusterfonds Innovation, Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH (BayBG)</p>
<p>Berlin Venture Capital (VC) Fonds Kreativwirtschaft Berlin, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH Venture Capital (VC) Fonds Technologie Berlin, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH</p>
<p>Bremen Beteiligungskapital der Bremer Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (BUG), Bremer Aufbau-Bank GmbH</p>
<p>Hamburg Beteiligungskapital der BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH</p>
<p>Hessen Hessen Kapital, IB H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH Innovationsförderung - Beteiligungskapital für junge innovative Unternehmen, IB H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH Mittelhessenfonds, IB H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH Wachstums- und Innovationsbeteiligungen, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH (MBG H)</p>
<p>Mecklenburg-Vorpommern Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern - MBMV inno, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH (MBMV)</p>
<p>Niedersachsen Beteiligungen an kleinen Technologieunternehmen zur Förderung innovativer Projekte und Vorhaben, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH</p>
<p>Nordrhein-Westfalen NRW.BANK Kreativwirtschaftsfonds, NRW.BANK NRW.BANK Venture Fonds, NRW.BANK</p>
<p>Rheinland-Pfalz Fonds für Innovation und Beschäftigung (FIB), Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) Kapitalbeteiligungen an innovativen und technologieorientierten Unternehmen, Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung in Rheinland-Pfalz mbH (WFT) Kapitalbeteiligungen regionaler Venture Capital Unternehmensbeteiligungsgesellschaften, Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)</p>
<p>Sachsen Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen – MBG Idee, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen (MBG) mbH Beteiligungen der SBG - Sächsische Beteiligungsgesellschaft mbH, SBG - Sächsische Beteiligungsgesellschaft mbH Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen, Beteiligungsgesellschaften der Sparkassen; CFH Beteiligungsgesellschaft mbH</p>
<p>Sachsen-Anhalt IBG-Risikokapitalfonds für technologieorientierte KMU, IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH</p>
<p>Schleswig-Holstein Beteiligungskapital für Markteinführung und Wachstum, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein GmbH (MBG)</p>
<p>Thüringen Beteiligungen der bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbh (bm-t), bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbh</p>

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf Basis der Förderdatenbank des BMWi, Stand Mai 2012

2.4 Private und öffentliche Finanzinstitute und Anforderungen der digitalen Wirtschaft

Haben sich private und öffentliche Finanzinstitute auf die Anforderungen der digitalen Wirtschaft ausgerichtet?

Eine größere Teilgruppe der privaten und öffentlichen Beteiligungsfonds hat sich offenbar gut auf die Anforderungen der digitalen Wirtschaft eingestellt und schließt eine steigende Anzahl an Engagements in diesem Bereich ab:

- Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft haben als Zielgruppe bei einer ganzen Reihe von Fonds generell einen hohen Stellenwert, was sich immer stärker in entsprechenden Beteiligungen im Portfolio niederschlägt.
- Dies betrifft eine kleine, in jüngster Zeit deutlich wachsende Gruppe privater Seed- und Venture Capital-Gesellschaften, bei denen das Gewicht von Internet-Unternehmen größer ist als bei öffentlichen Fonds, die bis auf wenige Ausnahmen in der Kreativwirtschaft (in Nordrhein-Westfalen, Berlin) generell keine Branchenspezialisierung aufweisen.

Die Geschäftsmodelle in der Internet- und digitalen Wirtschaft weisen einige Spezifika auf, die sie attraktiv für Investoren machen:

- Für Business Angels und öffentliche Fonds liegt die Attraktivität von Internetgründungen in einem häufig niedrigeren Kapitalbedarf für die ersten Aufbauschritte, in kürzeren Phasen der Realisierung und des Markteintritts sowie einem schnelleren Nachweis der Marktfähigkeit. Die Einstiegshürden für Investoren mit begrenztem Anlagekapital sind niedriger als in anderen Feldern. Sie weisen zudem eine hohe Exit-Fähigkeit auf.
- Die Qualität der Nachfrage wird als hoch eingestuft mit vielen wachstumsträchtigen Vorhaben. Manche Gründerteams wenden sich zu früh mit einem unausgereiften Konzept an Finanziers. Insgesamt sind die Konzepte aber stärker vom Markt her entwickelt und nicht techniklastig.
- IKT-erfahrene Investoren stellen sie nicht vor besondere Bewertungsanforderungen, andere haben Probleme die Marktchancen neuer Ideen wegen hoher Markt- und Wettbewerbsdynamik zu bewerten. Eine zunehmende Professionalisierung ist erkennbar.
- Bedarf an einer speziell auf Internet-Gründungen zugeschnittenen Unterstützung besteht nicht.

Zu Beantwortung dieser Frage wurden insgesamt **20 Experteninterviews** mit Beteiligungsgebern (öffentliche und private Beteiligungsgesellschaften, Business Angels) sowie Vertreter/-innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken geführt (Siehe die Liste im Anhang) Sechs öffentliche Technologiebeteiligungsfonds ohne expliziten Schwerpunkt auf Frühphasenfinanzierungen beteiligten sich an einer Kurzumfrage zur Bedeutung öffentlicher Beteiligungsgesellschaften als Kapitalgeber junger, wachstumsorientierter Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft.

Fragen an Beteiligungskapitalgeber:

1. Welchen Stellenwert haben Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft generell als Zielgruppe Ihrer Gesellschaft? Wie ist deren Stellenwert unter den aktuellen Beteiligungen?
2. Stellen Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft besondere Bewertungs- und Finanzierungsanforderungen an Beteiligungskapitalgeber?
3. Bekommt Ihre Gesellschaft viele Beteiligungsanfragen von derartigen Unternehmen? Gibt es in dieser Nachfrage Unterschiede zu Unternehmen aus anderen Branchen- oder Technologiefeldern? (z.B. zu Wachstumspotenzial, Reifegrad des Geschäftsmodells, Höhe des Kapitalbedarfs)
4. Gibt es besondere Unterstützungsleistungen von Seiten Ihrer Gesellschaft für derartige Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen in anderen Branchen/Technologiefeldern?
5. Stellen Ihren Beobachtungen nach die Konzepte und Geschäftsmodelle von Start-ups und jungen Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft öffentlich-rechtliche und private Banken vor neue Herausforderungen bei der Beurteilung von Chancen und Risiken? Was kann verbessert werden?
6. Wie sieht in Deutschland die Situation in Bezug auf eine „Zweite Chance“ aus?

Fragen an Vertreter/-innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken:

1. Haben sich private Finanzinstitute auf die Anforderungen der Internet- und digitalen Wirtschaft ausgerichtet?
2. Stellen die Konzepte und Geschäftsmodelle von Start-ups und jungen Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft öffentlich-rechtliche und private Banken vor neue Herausforderungen bei der Beurteilung von Chancen und Risiken? Was kann verbessert werden?
3. Gibt es an Ihrer Hochschule spezielle Ansätze zur Förderung der Ausgründungen von Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft? (z.B. Qualifizierungsangebote, Vorträge von Gründern aus diesem Bereich)
4. Unter welchen Rahmenbedingungen finden diese statt und wie ist dies zu bewerten?
5. Welche Rolle können Gründernetzwerke oder Co-Working-Modelle (Inkubatoren, Gründerräume) gerade für solche Neugründungen spielen, wenn es um den Zugang zu Kapital geht?
6. Wie sieht in Deutschland die Situation in Bezug auf eine „Zweite Chance“ aus?

Folgende Ergebnisse sind hervorzuheben:

Genereller Stellenwert von Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft als Zielgruppe: Bei den befragten Beteiligungsgebern haben solche Unternehmensgründungen bereits einen hohen Stellenwert, der in Zukunft noch steigen dürfte. Er ist bei den privaten Frühphasenfinanziers tendenziell höher (z.T. sind sie ausschließlich auf diesen Bereich fokussiert) als bei den öffentlichen Fonds, die bei einem regional begrenzten Einzugsgebiet ein größeres Spektrum an technologieorientierten Gründungen als Zielgruppe aufweisen. Die meisten privaten Investoren und auch der HTGF gehen bundesweit Engagements ein. Vier der sechs schriftlich antwortenden öffentlichen Beteiligungsfonds stufen die Nachfrage durch Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft in den letzten drei Jahren als merklich ein, jeweils einer als bedeutend/hoch oder als sehr gering/gering. Das gleiche Bild ergibt sich für abgeschlossene Beteiligungen der letzten Jahre.

Qualität der Anfragen: In der Einschätzung zu diesem Aspekt sind die Aussagen relativ einheitlich. Es wird betont, dass ein nennenswerter Anteil der Geschäftsmodelle ein deutliches Wachstumspotenzial darstellt, was sie attraktiv für private wie öffentliche Beteiligungsfonds macht. Bei einigen befragten Investoren liegt der Anteil von Internetgründungen bei den Anfragen höher als bei den abgeschlossenen Beteiligungen. Dies hängt allerdings auch mit den Kanälen zusammen, über die solche Anfragen an die Beteiligungskapitalgeber herangetragen werden. Bei guten „Filtern“, die die Qualität der Gründungsideen und deren Passfähigkeit zur Beteiligungspolitik der Gesellschaften bewerten können, zeigt sich kein nennenswertes Auseinanderfallen zwischen dem Anteil von Internetgründungen in den Anfragen und den abgeschlossenen Beteiligungen.

Spezifika eines Geschäftsmodells in der Internet- und digitalen Wirtschaft sind:

- Die eingereichten Konzepte sind nicht so wissenschaftlich geprägt, sondern viel stärker auf die Marktseite ausgerichtet, als dies bei Gründungen in anderen Technologiefeldern der Fall ist.
- Sie weisen niedrige technologische Unsicherheiten auf, und der Markterfolg zeigt sich schneller.
- Bei vielen Geschäftsmodellen mit Wachstumspotenzial sind keine so hohen Anfangsinvestitionen erforderlich, was den Einstieg vor allem von Business Angels und öffentlichen Beteiligungsfonds, aber auch kleineren Venture Capital-Gesellschaften erleichtert.
- Es ist für Beteiligungskapitalgeber auch möglich, zunächst nur einzelne Realisierungsschritte zu finanzieren und je nach Erfolg den Betrag aufzustocken. D.h. eine Risikoreduktion für einen Investor ist möglich, da er meilensteinabhängig sein Engagement erhöhen kann.
- Unternehmen aus diesem Bereich wachsen im Erfolgsfall früher und schneller (keine lange FuE-Phase wie z.B. in den Life Sciences) und haben so ein besseres Chancen/Risiko-Verhältnis.

nis als sonstige Technologiegründungen. Sie sind gut skalierbar, im Gegensatz zu Consultant-Unternehmen (kaum) oder Hochtechnologie-Unternehmen (in sehr langen Zeiträumen).

- Unternehmensgründungen im Internetbereich sind für Venture Capital-Geber (private/öffentliche, formelle/informelle) auch daher attraktiv, da sie eine gute Exit-Fähigkeit repräsentieren (v.a. trade sale, d.h. Verkauf an andere Unternehmen).
- Der Erfolg ist bei derartigen Gründungen ein digitales Ereignis, entweder das Geschäftskonzept ist erfolgreich oder führt zu einem Marktscheitern. In letztgenanntem Fall besteht häufig keine Substanz für eine weitere Verwertung bzw. keine Möglichkeit zur Restrukturierung des Unternehmens. Die Marktchancen sind gleich gut wie bei anderen Bereichen. Für einen Investor wird aber schneller deutlich, ob das Geschäftsmodell tragfähig ist.
- Bei vielen Internetgründungen besteht kein oder nur ein geringer Bedarf für weitere Finanzierungsrunden mit Beteiligungskapital, ein Unterschied zu den meisten anderen Technologiefeldern. Wenn sie die geplanten Marktziele erreichen, ist oft eine weitere Unternehmensfinanzierung über den Cash Flow möglich und kein externer Finanzierungsbedarf gegeben. Dies hängt mit meist kurzen Entwicklungszyklen und schnellen Rückflüssen vom Markt ab.
- Konstatiert wird einheitlich eine große Bandbreite zur Höhe des Kapitalbedarfs, so dass keine generalisierbare Aussagen möglich sind. Auch in der Internet- und digitalen Wirtschaft gibt es Geschäftsmodelle, die einen hohen Anfangskapitalbedarf implizieren, z.B. wegen eines teuren Marketings und umfangreicher Marktkampagnen. Entscheidend ist, ob ein international tätiges Unternehmen entstehen soll und vom Wachstumspotenzial der Geschäftsidee auch entstehen kann. Andererseits sind bei Internetgründungen oft definierte Vertriebskanäle vorgegeben, d.h. es gibt keine so hohe Variabilität wie bei vielen anderen High-Tech-Gründungen.
- Der häufig niedrige Anfangskapitalbedarf (im Vergleich zu anderen Technologiefeldern) eröffnet einem großen Spektrum an Investoren die Möglichkeit, mit einem darstellbaren Kapitaleinsatz Anteile zu erwerben und damit an der Weiterentwicklung eines Geschäftsmodells mitzuwirken.

Bewertungsanforderungen durch Internetgründungen für Beteiligungskapitalgeber. Hier weichen die Investoren, mit langjähriger Erfahrung bzw. einem eindeutigen Schwerpunkt im Bereich der Internet- und digitalen Wirtschaft von denen der übrigen ab:

- Die erste Gruppe sieht keine besonderen Herausforderungen, in den letzten Jahren hätte sich gezeigt, welche Arten von Geschäftsmodelle erfolgreich sind und welche nicht. Entscheidend ist danach, ob zum einen die Investorenseite die erforderliche Finanzierung darstellen kann (über mehrere Finanzierungsrunden) und ob der Beteiligungsnehmer die wirtschaftliche Durchschlagskraft entwickeln kann, um die strategischen Unternehmensziele zu erreichen.
- Besondere Bewertungsanforderungen ergeben sich aus einer hohen Veränderungsgeschwindigkeit auf der technologischen Seite, hinsichtlich der Wettbewerber und dem Verhalten der potenziellen Anwender. Ein bedeutender Beteiligungsfonds hat daraus die Konsequenz gezogen, den Bewertungsprozess („Due Dilligence“) zu beschleunigen, damit ein günstiges Zeitfenster vom Beteiligungsnehmer genutzt werden kann. Erschwert werden Bewertungen dadurch, dass die meisten ambitionierten Internetgründungen frühzeitig auf internationale Märkte ausgerichtet sein müssen und sich die dortige Entwicklungen für Beteiligungskapitalgeber, die im Bereich Internet und digitale Wirtschaft keinen Beteiligungsschwerpunkt haben, noch schwerer abschätzen lässt. Neben der Schwierigkeit den Markt zu beurteilen (welche Interessenten werden tatsächlich zu Nachfragern) stellt sich auch die Frage, wie die Erlöserzielungsformen ausgeprägt sind. Auch die sechs öffentlichen Beteiligungsgesellschaften, deren Beteiligungsschwerpunkt nicht auf der Frühphasenfinanzierung liegt, gaben an, dass die Konzepte und Geschäftsmodelle derartiger Unternehmen sie teilweise vor neue Herausforderungen bei der Beurteilung von Chancen und Risiken stellen. Diese resultieren auch aus der Tatsache, dass die Internetgründungen sich auf erst entwickelnden Märkten ohne belastbare Historie fokussieren, eine Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsmodells und seines Neuheitscharakters von vorhanden Modellen schwierig ist, die Nachhaltigkeit des Konzepts und des erforderlichen Kapitalbedarfs für die Marktdurchdringung schwierig ist, und generell die Marktchancen schwer zu bewerten sind.

Besondere **Finanzierungsanforderungen** stellen solche Gründungen nicht für die befragten Beteiligungskapitalgeber dar.

Nachfrage nach Beteiligungskapital durch Internetgründungen: Diese ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Die Beteiligungsgeber erhalten zahlreiche Anfragen kapitalsuchender neuer oder junger Unternehmen aus dem IKT- und speziell Internet-Bereich.

Erfolgsquote: Internetgründungen wenden sich häufig mit einem noch unausgereiften Geschäftskonzept an Beteiligungskapitalgeber, einer von mehreren Gründen, weshalb nur wenige Prozente der Nachfrage auch tatsächlich zu einem Investment führen. Allerdings ist auch bei anderen Technologiefeldern eine so niedrige Erfolgsquote bekannt. Kein Gesprächspartner bezeichnete die Aussichten bei Internetgründungen als niedriger.

Unterschiede zu Unternehmen aus anderen Branchen- oder Technologiefeldern: Gravierende Unterschiede wurden nicht geäußert. Es gibt ausreichend viele Vorhaben, die ein hohes Wachstumspotenzial darstellen. Die geringe Reife einer Geschäftsidee zeigt sich vielfach im fehlenden Fokus auf ein konkretes Geschäftsmodell, es besteht eine falsche Einschätzung zum time to market, zum Finanzbedarf und zur Marktresonanz. Andere Investoren vertraten die Auffassung, dass bei vielen Anfragen die Geschäftsmodelle schon stärker ausgereift sind, deutliche Realisierungsschritte bei der Softwareentwicklung und der Schaffung eines Leistungsangebots unternommen wurden.

Besondere Unterstützungsleistungen für derartige Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen in anderen Branchen/Technologiefeldern: In allen Telefoninterviews mit Beteiligungskapitalgebern wurde betont, dass ihre Gesellschaft und/oder die von ihnen eingebundenen Coaches ihren Beteiligungsnehmern eine intensive Managementunterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung des Geschäftsmodells und dem Erreichen der strategischen Unternehmensziele bieten. Besonderheiten speziell für Internetgründungen wurden nicht genannt.

Stellen die Konzepte und Geschäftsmodelle von Start-ups und jungen Unternehmen der Internet-Wirtschaft öffentlich-rechtliche und private Banken vor neue Herausforderungen bei der Beurteilung von Chancen und Risiken? Was kann verbessert werden?

Insgesamt passen die Finanzierungsanforderungen von Unternehmensgründungen nicht zu den Finanzierungsaufgaben öffentlich-rechtliche und private Banken, deren rechtliche Rahmenbedingungen enge Grenzen setzen:

- Der Finanzierungsbedarf von Gründungen mit nur geringen Besicherungswerten wie Internet-Unternehmen muss mit Eigenmitteln und risikotragendem Eigenkapital gedeckt werden. Für Fremdkapital gibt es nur einen sehr geringen Spielraum.
- Nur sehr eingeschränkt haben private Banken Angebote für Unternehmen der Internet-Wirtschaft entwickelt. Ihnen fehlt es in hohem Maße über die entsprechenden Kompetenzen zur Bewertung der Marktfähigkeit und –chancen derartiger Kapitalnachfrager.
- Eine stärkere Rolle bei Kreditfinanzierungen können öffentliche Förderbanken spielen, die sich teilweise bereits auf diese Klientel eingestellt hat. Hier besteht aber noch Verbesserungsbedarf in der Fläche.

Die Gespräche mit 21 Experten zeigen folgende Einschätzungen:

Neue Herausforderungen für Banken bei der Beurteilung von Geschäftsmodellen von Start-ups und jungen Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft: In diesem Punkt waren sich alle 21 Gesprächspartner (Beteiligungskapitalgeber sowie die Vertreter/-innen von Gründungsinitiativen) einig, dass die Anforderungen aus der Finanzierung von (Internet-) Gründungen prinzi-

piell nicht (bei privaten Banken) oder nur sehr bedingt (bei öffentlich-rechtlichen) zum Geschäftsmodell Banken passen und diese – bis auf wenige Ausnahmen – keine geeigneten Finanzierungsangebote entwickelt haben oder auch können. Sie verfügen weder über die erforderlichen Kompetenzen und Ressourcen, solche Neugründungen zu bewerten, noch bieten die für sie geltenden rechtlichen Regelungen (EU-Vorschriften, Kreditwesengesetz, Basel II und III) größere Spielräume, den Kreditanfragen von jungen und kleinen Internetgründungen zu entsprechen. Die Gesprächspartner betonen, dass deren Finanzierung über Eigenmitteln erfolgen muss und das Aufgabenfeld von Beteiligungskapitalgebern ist. Vor diesem Hintergrund haben auch Sparkassen (meist bereits vor vielen Jahren) vereinzelt Beteiligungstöchter gegründet, um Gründungen Kapital zur Verfügung zu stellen. Sie sind aber zahlenmäßig keine wichtige Investorengruppe für Internet-Gründungen.

Große Herausforderungen bei Kreditinstituten ohne Ansätze für Lösungen: Nach den Erfahrungen von Gründungsberater/-innen sehen sich Banken sehr vielen neuen Geschäftsmodellen und neuen Unternehmen gegenüber, deren Erfolgsaussichten sie nicht bewerten können. Sie können nicht einschätzen, ob es sich nur um einen Hype handelt oder um tatsächlich tragfähige Geschäftsmodelle. Die große Herausforderung ist: Wie bewertet man Geschäftsmodelle oder einen Businessplan. In Regionen mit vielen IKT- und Internet-Gründungen haben einzelne Gruppen von Kreditinstituten (z.B. größere Sparkassen) damit begonnen, ihre Bewertungspraxis daran anzupassen, nicht nur auf beleihungsfähige Sachgüter, Vorräte, Kundenforderungen usw. abzustellen, sondern auch Businesspläne zu bewerten. Es werden dann aber eher Beteiligungen über die eigene Beteiligungsgesellschaft diskutiert. Verwiesen wurde auch darauf, dass es wenige Möglichkeiten für eine Qualifizierung oder Weiterbildung von Entscheidern in Finanzierungsinstituten oder auch Beratern/Coaches von Gründungsinitiativen gibt, um die erforderlichen Kompetenzen zu erwerben, um eine belastbare Entscheidung treffen bzw. Bewertung abgegeben zu können. Die Markteinschätzungen in den relevanten Segmenten sind aufgrund der technologischen Dynamik für Banken ohne entsprechende Expertise äußert schwierig, die Chancen und Risiken lassen sich kaum einstufen. Eine Möglichkeit, damit Banken bereit sind, höhere Risiken einzugehen, ist ein häufigerer unmittelbarer Kontakt zwischen Bankenentscheidern und den Gründern selbst ("stärker ins Gespräch kommen"), und zwar auf direktem Weg, nicht durch Gespräche von Gründungsinitiativen mit Firmenkundenberatern. Letztere sollen die Gründer als Kunden von morgen verstehen. Zumindest in ihrer Masse sind sie interessant für die Banken, da viele Ideen für Geschäftsmodelle entstehen. Es müsste insgesamt eine stärkere Informationstransparenz zum Marktgeschehen möglich sein.

Punktuelle Ansätze auch für Finanzierungen von jungen Technologieunternehmen: Einzelne private (Groß-) Banken (genannt wurde die HypoVereinsbank und die UniCredit im Münchener Raum) haben (in jüngster Zeit) spezielle Teams von Firmenkundenberatern aufgebaut, die auch über Kompetenzen zur Bewertung von IKT-Unternehmen verfügen, deren Attraktivität steigt allerdings meist erst ab einer bestimmten Umsatzhöhe. Im Sparkassensektor ist die Bereitschaft für Kreditfinanzierungen bei (Internet-) Gründungen etwas stärker ausgeprägt, da sie in bestimmten Umfang einen öffentlichen Förderauftrag haben. Von einer generell aufgeschlossenen Haltung kann aber auch hier nicht gesprochen werden.

Spezielle Rolle öffentlicher Förderbanken: Insgesamt sehen die Gesprächspartner wenig Ansatzpunkte für eine Verbesserung der Situation im Hinblick auf den privaten Kreditsektor. Dagegen wurde den öffentlichen Förderbanken (z.B. NRW.Bank, LfA in Bayern, bm-t in Thüringen) eine deutlich andere Haltung zugesprochen. Auch wurde betont, dass sich das Förderangebot der KfW in jüngster Zeit von der vorrangigen Betonung von Investitionsfinanzierungen stärker in Richtung Betriebsmittelfinanzierungen verschoben hat, was auch für einen Teil der Internetgründungen rele-

vant ist. Förderprogramme auf Länderebene werden von Gesprächspartnern unterschiedlich eingestuft, z.T. gibt es hierbei noch eine starke Betonung von Investitionen als Gegenstand von Förderdarlehen, bei anderen zeigt sich die gleiche Tendenz wie bei der KfW.

Rolle von Gründungsinitiativen: Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner aus diesem Kontext verwiesen darauf, dass ihre Rolle in einer guten Vorbereitung und im Coaching kapitalsuchender Gründungsinteressierter liegt, damit sie einerseits eine Basis für eine realistische Einschätzung des Kapitalbedarfs (Höhe, Zeitverlauf, Struktur) vornehmen können, einen aussagefähigen Businessplan erstellen und damit professionell gegenüber Kapitalgebern auftreten. Die Initiativen selbst können nur eine Vorselektion machen, z.B. genießen Preisträger von Businessplan-Wettbewerben einen gewissen Bonus gegenüber Kreditgebern, diese ersetzt jedoch keine tiefgehende Prüfung durch Kapitalgeber. Zwei Gesprächspartnerinnen verweisen aber auf Erfahrungen, dass ein entsprechend qualitativ hochwertiger Auswahl- und Betreuungsprozess der Ausgründungen durch hochschulische Inkubatoren oder Gründungsinitiativen auch eine Empfehlung eines Unternehmens für (private) Beteiligungskapitalgeber sein und als Qualitätsmerkmal verstanden werden kann.

3 Good Practice im Ausland und Übertragbarkeit auf Deutschland

Welche erfolgreichen Modelle zur Finanzierung von Start-ups und Wachstumsunternehmen der digitalen Wirtschaft gibt es im Ausland?

Können ähnliche Maßnahmen zur Verbesserung der Verfügbarkeit von VC Einfluss auf die Steigerung der Gründungs- und Forschungsaktivitäten der Internet-Wirtschaft in Deutschland haben? Falls ja, welche Kosten könnten mit einer Einführung in Deutschland – je nach Maßnahme - schätzungsweise verbunden sein?

Gegenwärtig sind Seed Accelerators weltweit und vor allem in den USA ein immer mehr an Bedeutung gewinnendes Instrument, um Internet-Gründungen zu stimulieren und bei den ersten Umsetzungsschritten zu begleiten:

- Seed Accelerators sind zugeschnitten auf rasch umsetzbare Gründungsideen, die mit einem zunächst niedrigen Kapitalbedarf gestartet werden, aber lukrativ für Venture Capital sein können. Nicht umsonst hat ein Großteil von ihnen seinen Fokus auf Internet-Gründungen.
- Verfolgt wird damit eine „Picking-the-Winner-Strategie“, da der Kapitaleinsatz für die Seed Accelerators niedrig ist, und sie eine Vielzahl an Gründungsideen prüfen und kurzzeitig finanzieren können.
- Seed Accelerators verknüpfen eine Kapitalbereitstellung von geringem finanziellem Umfang mit professionellen Unterstützungsleistungen (Qualifizierung, Beratung). Sie intendieren einen hohen Add-on bei der Weiterentwicklung der Gründungsidee.
- Sowohl für Gründungsinteressierte wie auch Investoren handelt es sich um ein niederschwelliges Angebot (nur drei- bis viermonatige Programmdauer, geringer Kapitaleinsatz). Es hängt von der Professionalität der Unterstützung ab, ob es sich auch um ein für das Gründerteam „günstiges“ Angebot handelt, da sie für eine niedrige Summe an Kapital bereits Gesellschaftsanteile abgeben müssen, deren Höhe von Accelerator zu Accelerator offenbar deutlich schwankt.

Ein Seed Accelerator ist ein Instrument, das von privater Seite initiiert und getragen wird. Für einen derartigen Ansatz ist keine öffentliche Unterstützung erforderlich:

- Accelerators sind nach amerikanischem Vorbild ohne staatliche Förderung in Deutschland entstanden, die Übertragbarkeit ist damit gegeben.
- Diese Strategie macht eine kritische Masse an Gründungsinteressierten im Einzugsgebiet solcher Inkubatoren erforderlich, oder dass der Standort eine hohe Attraktivität für Personen von außerhalb hat. Solche Accelerators eignen sich nur für Regionen mit lebhaften Internet-Communities.
- Diese eindeutig renditeorientierten Einrichtungen eignen sich nicht für Standorte mit zu geringer kritischer Masse, sie setzen zudem professionelle Beteiligungsgeber mit Expertise in der Internet- und digitalen Wirtschaft voraus.

In Deutschland wurden in den letzten Jahrzehnten bereits unterschiedliche Ansätze zur Stimulierung des Frühphasensegments implementiert bzw. bestehen aktuell noch:

- Dabei handelt es sich um das Dachfonds-Konzept, das Eingehen von Koinvestments mit privaten Beteiligungen sowie Beteiligungen öffentlicher Beteiligungsgesellschaften, die sich alleine oder in Kombination mit privaten Beteiligungsgebern an Unternehmen beteiligen.
- Seit 2012 können auch Beteiligungen informeller Investoren refinanziert werden.
- Geplant ist zudem eine Investitionszulage für Business Angels.

Die Recherchen zu Maßnahmen in anderen europäischen und außereuropäischen Ländern zeigten keine gänzlich neue Ansätze:

- Es wurden primär Angebote identifiziert, wie sie in ihrer Grundkonstruktion bereits seit vielen Jahren eingesetzt werden.
- Maßnahmen zur Stimulierung des privaten Angebots an risikotragendem Kapital umfassen (1) steuerliche Anreize für informelle Beteiligungskapitalgeber/Privatinvestoren, direkt in solche Un-

ternehmen zu investieren, (2) steuerliche Anreize für Privatinvestoren, indirekt über Beteiligungen an Beteiligungsfonds Mittel für solche Unternehmen zu investieren und (3) öffentliche (Dach-) Fonds, über die das Fondsvolumen privater Beteiligungskapitalgeber erweitert wird, wenn sie sich an Start-ups und Wachstumsunternehmen beteiligen.

- Öffentliche Beteiligungsgesellschaften investieren entweder ohne private Beteiligungsgeber in Unternehmen oder nur bzw. vorzugsweise in Kombination mit privaten Beteiligungsgebern. Sie schließen damit Lücken im privaten Angebot.

Es wurden keine zusätzlichen Ansätze identifiziert, deren Übertragung in Deutschland empfohlen wird:

- Die meisten Maßnahmen zielen auf die Beseitigung von deutlichen Defiziten im Angebot von Venture Capital und von Early Stage Capital ab. Die Abschnitte 2.2 bis 2.4 zeigten jedoch, dass es aktuell keine gravierenden Finanzierungsengpässe für Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft gibt, die zusätzliche, über die bestehenden oder geplanten Maßnahmen hinaus gehende notwendig erscheinen lassen.
- Gerade das Zusammenspiel aus öffentlichen Förderfonds mit privatem Beteiligungskapital, das sich in Zukunft durch Corporate Venture Capital-Gesellschaften, IKT-erfahrene Business Angels, neue Frühphasenfonds erfolgreicher Gründer der ersten IKT-Gründungswelle und Unternehmen noch deutlich verbessern dürfte, kann selbst als Good Practice eingestuft werden. Die vielfältigen Ansätze im Ausland lassen nicht erwarten, dass sie höhere Wirkungen entwickeln würden.

Vorbemerkung

Der Schwerpunkt des folgenden Abschnitts liegt auf der Beschreibung und Analyse von Good Practice-Beispielen zur Entwicklung von Venture Capital in anderen Ländern mit besonderem Fokus auf öffentlichen Maßnahmen zur Unterstützung und Förderung dieser Entwicklung.

Ein „Problem“ für die Bearbeitung dieses Teilbereichs bestand darin, dass sich die meisten Maßnahmen im Ausland auf die Stimulierung unterentwickelter Beteiligungskapitalmärkte als Ganzes oder auf das Frühphasensegment beziehen. Man kann sie den Bereichen „steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen“ oder „Erhöhung des Angebots an Kapital“ zuordnen. Gerade bei letzterem zeigten unsere Recherchen, dass sich nur wenige echte Good Practice Beispiele finden lassen, da entweder die Ausgangsbedingungen in den Ländern ungünstig waren und auch deutliche Fortschritte nicht zu einem großvolumigen Venture Capital-Markt führten. Oder die Finanz- und Wirtschaftskrise bewirkte Rückschlägen bei der Ausweitung des Marktvolumens, so dass sich Ansätze gegenwärtig nur schwer als Good Practice einstufen lassen.

Wie unten weiter ausgeführt wird, wurde in einer Reihe von Ländern mit der Schaffung öffentlich finanzierter Dachfonds oder staatlicher Beteiligungsfonds versucht, das Fehlen privaten Beteiligungskapitals im Frühphasensegment auszugleichen. Diese Ansätze werden nur bedingt als erfolgreich eingestuft, insbesondere vor dem Hintergrund, dass dadurch ein privates Beteiligungskapital stimuliert werden sollte. Die steuerliche Förderung von Beteiligungen privater Investoren ist mit erheblichen Kosten durch Steuerausfälle für den Staat verbunden und weist damit auch einen gravierenden Nachteil auf, auch wenn dadurch privates Beteiligungskapital deutlich stimuliert wird. Dagegen haben wir in Deutschland mit dem **High-Tech Gründerfonds** seit 2005 ein sehr gut funktionierendes Konstrukt und damit ein **eigenes Good Practice Beispiel**, das eine deutliche Stimulierungswirkung für das Seed-Segment entwickelt hat. Flankiert wird dieses Angebot durch weitere öffentliche Förderfonds, die in toto ebenfalls eine spürbare Wirkung haben. Man kann gegenwärtig von einem **erfolgreichen Zusammenspiel von öffentlichen Fonds, privatem formellen und privatem informellen Kapital im Frühphasensegment und dessen Anschlussfähigkeit zu späteren Segmenten im deutschen Beteiligungsmarkt** sprechen, wie es sich nun für Unter-

nehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft zeigt (und zwar offenkundig auch nur in diesem Bereich). Dies stellt eine sehr günstige Konstellation dar, was es schwer macht, Good Practice aus dem Ausland zu beschreiben, wo entsprechende Kenndaten eine weniger positive Situation zumindest für das gesamte Frühphasensegment zeichnen.

3.1 Good Practice im Ausland

3.1.1 Vorbemerkung

Die Frage nach Good Practice-Beispielen impliziert als erstes die Überlegung, wie man „gute Praktiken“ definiert. Seit Mitte der 1990er Jahre sind international eine Vielzahl öffentlicher Maßnahmen zur Stimulierung der jeweiligen nationalen Märkte für Venture Capital (VC) durchgeführt worden. Aufgrund der möglichen Bandbreite zum Verständnis von Good Practice fokussieren wir uns auf die Abgrenzung, darunter **Maßnahmen** zu verstehen, **die zur Entwicklung eines nachhaltig funktionierenden VC-Ökosystems beitragen**. Ein solches Ökosystem besteht aus:

- einem ausreichenden Angebot an risikotragendem Kapital,
- einem ausreichenden Angebot an unternehmerischen Aktivitäten sowie
- Rahmenbedingungen, die es ermöglichen, dass besonders aussichtsreiche Aktivitäten durch VC unterstützt werden können.

Nachhaltig bedeutet in diesem Zusammenhang, dass das System dauerhaft selbstversorgend ist und es vor allem auf privatem Engagement und Investitionen beruht. D.h., hier stellen weitere öffentliche **Maßnahmen** eine Ausnahme und nicht den Regelfall dar. Legt man diese auch von der European Venture Capital Association (EVCA) genutzte Definition (2010) zugrunde, impliziert sie zwei wesentliche Punkte: Einerseits geht damit die Erkenntnis einher, dass viele in den letzten 20 Jahren verfolgten staatlichen Maßnahmen zu kurz greifen. **Sie fokussierten sehr stark auf die „Lücke“ im Angebot an VC, ohne die Nachfrage mit zu berücksichtigen**. Daher gehören zur Beschreibung möglicher Good Practices auch Maßnahmen, die die Nachfrageseite beachten. Eine derartige Definition erfolgreicher öffentlicher Maßnahmen führt dazu, dass bei einer klaren Auslegung **nur wenige Beispiele als mögliche Good Practices** übrig bleiben.

Bevor auf Beispiele öffentlicher Maßnahmen eingegangen wird, soll zu interessante Entwicklungen außerhalb staatlicher Förderprogramme eingegangen werden.

3.1.2 Seed Accelerators in den USA und anderen Ländern

Auf zwei private Beispiele aus dem Ausland (vorrangig den USA) wurde bereits in Abschnitt 2.2.1 in Zusammenhang mit Modellen für Wagniskapital in Deutschland näher eingegangen, da sich hier bereits entsprechende Beispiele auch in Deutschland finden. Seed Accelerators können bereits heute als Good Practice gelten, was der Crowdfunding-Ansatz noch unter Beweis stellen muss. Allerdings lässt die große Aufmerksamkeit, die das Thema gerade in den letzten Monaten erlangt hat, erwarten, dass in naher Zukunft mit einer größeren Anzahl an Plattformen die Eignung und Wirkung dieses Zukunftskanals für Gründungs- und Wachstumskapital ausprobiert werden kann. Die prinzipielle Übertragbarkeit auf Deutschland braucht ebenso wenig wie die der Seed Accelerators diskutiert zu werden.

2005 entstand im Silicon Valley mit Y Combinator der erste Seed-Accelerator, der in den USA und in den letzten Jahren auch weltweit rasch Nachahmer fand. Er ist heute mit TechStars (entstanden

2006 in Boulder/Colorado) und seedcamp (2007 gegründet) die führende Einrichtung weltweit. Man spricht auch von Accelerator Programmen, da sie ein Bündel an Unterstützungsleistungen und Trainings beinhalten (s.u.). Ihre Anzahl wird von Gilani 2011¹ auf etwa 200 in den USA und Europa geschätzt. Er nennt folgende Merkmale als typische Unterstützungsleistungen für Teams im Accelerator:

- Aufnahme von drei Gründern,
- 35-50.000 USD an Investments pro Vorhaben, gegen durchschnittlich 6 bis 10% Anteilen am Gesellschaftskapital (mit großer Schwankungsbreite zwischen 2 und 40%),
- 3 bis 6monatiges Programm,
- intensive Managementunterstützung und Mentoring, meist auch Arbeitsräume, z.T. virtueller Inkubator,
- verschiedene Veranstaltungen oder Maßnahmen für einen Zugang zu Venture Capital-Gebern.

Im Global Accelerator Network sind solche weltweit tätigen Seed- oder Start-up-Accelerators organisiert. Als Mitglieder werden aktuell 57 Einrichtungen in sechs Kontinenten genannt, von denen 52 auf der Homepage aufgelistet sind². Bis auf vier Einrichtungen in den USA haben alle einen ausgewiesenen Schwerpunkt im Technologie-/Branchenfeld Internet- und digitale Wirtschaft. Nur ein Inkubator in Berlin als Teil von Startup bootcamp mit weiteren Standorten in Madrid, Kopenhagen, Dublin und Amsterdam ist aufgeführt. Angesichts der Anzahl von 200 geschätzten Programmen, deckt das Netzwerk nur einen (kleinen) Teil solcher Einrichtungen ab. Es wird aber bereits deutlich, dass die USA auch bei diesem Ansatz Vorreiter sind mit einem schon dichten Netz nicht nur an den bekannten Hot Spots der Internet-Wirtschaft. Aufgeführt sind Einrichtungen an 22 Standorten in den USA, 12 in Europa und 13 in sonstigen Ländern.

Die Übersicht in Tabelle 9 zeigt neben dem Technologie-/Branchenfeld und dem Sitz (Ort/Land) des Accelerators (manche verfügen über mehrere Standorte) in einzelnen Fällen auch die Konditionen, die mit einer Aufnahme in den Accelerator verbunden sind. Quelle der Angaben ist die Homepage des Global Accelerator Network. Bei diesen Einrichtungen gilt, dass Teams mit einer Gründungsidee im bevorzugten Betätigungsfeld sich zu festgelegten Terminen (meist im Frühjahr und Herbst) um die Aufnahme in den Inkubator bewerben können. Es gibt bei den meisten Programmen weitaus mehr Bewerber als Plätze, so dass eine strenge Auswahl erfolgen kann. Es startet immer eine begrenzte Anzahl an Teams (z.B. 10 bis 12) gleichzeitig. Die Arbeit im Inkubator ist mit einem intensiven Trainings- und Mentoringprogramm verbunden und bietet vielfältige Möglichkeiten für ein intensives Networking mit der Community, mit Kapitalgebern und möglichen Geschäftspartnern. Die Dauer des Aufenthalts in der Einrichtung beträgt meist etwa drei bis vier Monate. An ihrem Ende soll ein Geschäftskonzept oder eine ausgereifte Gründungsidee stehen, damit Investoren die Tragfähigkeit besser einschätzen können. Die Accelerators verfügen über eigene Mittel zur Finanzierung der Gründerteams, die von privater Seite kommen.

1 Siehe: <http://www.slideshare.net/dgiluz/accelerators-in-us-and-europe>.

2 Siehe: <http://globalacceleratornetwork.com/>.

Tabelle 9: Seed Accelerator im Global Accelerator Network mit Fokus auf der Internet-Wirtschaft

Accelerator	Technologie-/Branchenfeld, ggf. Angaben zu den Konditionen	Ort und Land
10x Xelerator	Technology, Internet, Software <i>10 energetic entrepreneurial teams will be selected from within Ohio and outside of the state, \$20,000 financing provided to each team from The ONE Fund to support business and living expenses. 10-week intensive development program. The program culminates with the New Venture Showcase Day where participating teams will present their start-up opportunities to highly motivated local, regional and national angel and venture capital investors based locally, regionally, and nationally</i>	Columbus, USA
alphalab	Software, Web Services, Mobile, Gaming	Pittsburgh, USA
angelcube	SaaS (B2B & B2C), Marketplaces, Mobile, eCommerce	Melbourne, Australien
Betaspring	Technology, Design, Physical Devices, Mobile and Internet Gaming	Providence, USA
BoomStartup	Technology, Software for the Web and Mobile Devices	Salt Lake City, USA
Chinaccelerator	Software, Internet, Gaming	Dalian, China
Propeller Venture Accelerator	Internet, Gaming, Cleantech, Informatics	Dublin, Irland
Excelerate	Technology and Internet	Chicago, USA
Flat6Labs	Technology, Internet & Mobile	Kairo, Ägypten
Founder's Co-op	Software and Web-based Services	Seattle, USA
FounderFuel	Software & Internet	Montreal, Kanada
The LAB	Cleantech, Healthcare, Media, Mobile/Web Software	Tampa Bay und Orlando, USA
HYPERDRIVE	ICT, Clean Technologies, Life Sciences <i>HYPERDRIVE is a new \$30+ million tech startup incubator program with a global focus to seed, fund, and grow new businesses. HYPERDRIVE builds early-stage tech startups into "Series A" VC funded companies</i>	Kitchener, Kanada
idealy	Technology, Internet, Software, Media	Brüssel, Belgien
Ignite 100	SaaS, Internet, Mobile	Newcastle u. Tyne, Großbritannien
incubate	Mobile Device, Music, Smart Buildings, Transportation, Interactive Television	Miami, USA
Innovyz START	Software (Web, Mobile) <i>Terms: 8% equity; \$18K for 3 founders (\$6K/founder), free rent in our CBD facilities, great perks, and amazing mentors.</i>	Adelaide, Australien
JFDI ASIA	Internet	Singapur
JOLT	IT, Communications & Entertainment; Mobile; Web ; Enterprise & Consumer <i>JOLT is a 16 week program that includes \$30K in seed capital as well as space, design and product development expertise, access to follow on financing, mentorship from over 80+ seasoned executives, entrepreneurs and investors, and more.</i>	Toronto, Kanada
launchpad	Consumer Internet, Entertainment & Digital Media, e-Commerce, Big Data, Platforms	New Orleans, USA
Launchpad LA	Software & Technology	Los Angeles, USA
Microsoft accelerator AZURE	Cloud oriented companies <i>The Microsoft accelerator for Azure is a four month program for early stage startups in Cloud, Internet, and mobile. The operational model Microsoft constructed, enables startups to focus on creating world-class products and services and take a significant leap into the global marketplace. Microsoft provides the best workspace, intensive mentorship and coaching from technical and business leaders in the Israeli and the global high-tech community as well as</i>	Herzlia, Israel

Accelerator	Technologie-/Branchenfeld, ggf. Angaben zu den Konditionen	Ort und Land
	<i>world-class technological help from developers at the Microsoft R&D Center and the Microsoft Research team.</i>	
Momentum	Internet Technology	Grand Rapids, USA
MuckerLab	Internet, software and media	Santa Monica, USA
Nxtp.Labs	Consumer internet, mobile, social (fun & simple), software and media & entertainment.	Buenos Aires, Argentinien
PushStart	Scalable web and mobile startups <i>The PushStart Accelerator program marries seed funding, exceptional mentors with deep startup experience, co-working space and business services all with the aim of helping founders to shape, build and prepare their businesses for follow on funding.</i>	Sydney, Australien
Seed startup	Internet & mobile	Dubai, VAR
springboard	Internet	Cambridge und London, Großbrit.
StartFast Venture Accelerator	Software, Apps, Mobile, Cloud, and Internet-enabled Hardware.	Syracuse, USA
Startup Reykjavik	Software, Technology, Services	Reykjavik, Island
Startup bootcamp	Internet <i>seed funding, mentorship & free co-working office space</i>	Madrid, Spanien; Kopenhagen, Dän. Dublin, Irland; Berlin, Amsterdam, NL
SURGE	Smart Grid Applications, Energy Trading and Risk Management, and Digital Oilfield	Houston, USA
Tech Wildcatter	Web/Enterprise 2.0, BI/data/analytics, gaming/simulation	Dallas, USA
techstars	Software & Internet	Boulder, New York, Seattle, Boston, San Antonio, USA
TexDrive! Technology accelerating	Technology (any), Internet, Software <i>High-tech mentor-led business acceleration programme targeting Russia, CIS and Eastern Europe. Located in Moscow, Russia.</i>	Moskau, Russland
The ARK	Internet, Technology, Software for Web and Mobile, Retail, Transportation, Supply Chain & Logistics, Food Processing <i>The ARK bootcamp is an intensive 14-week mentorship-driven program. We provide support and seed funding to scalable technology startups, namely those focused around retail, transportation and logistics and food processing. Fifteen companies will be selected for acceleration and will emerge primed for funding, pilot-ready and positioned to create jobs.</i>	Fayetteville, USA
Brandery	Consumer Internet, Media and Entertainment <i>12-week program that includes 20K in financing as well as access to the partners, mentors and resources typically reserved for major corporations</i>	Cincinnati, USA
Elevator	Software, Web Services, Mobile, Gaming, Consumer Internet	Tel Aviv, Israel
The iron YARD	Internet and Mobile	Greenville, USA

Quelle: <http://globalaccelatornetwork.com/>

Die Konzeption dieser Seed Accelerators lassen auch für Deutschland eine Reihe von Vorteilen erwarten:

- Der Schwerpunkt liegt auf der Gründungsvorbereitungsphase und soll es den Gründungsinteressierten erlauben, ohne finanzielle Probleme für eine bestimmte Zeit intensiv an ihrem Businessplan und Geschäftsmodell zu arbeiten. Sie erhalten dabei eine Unterstützung durch Beratung und Coaching sowie das Networking mit möglichen Geschäftspartnern, zu anderen Gründungsinteressierten und Kapitalgebern. Die Unterstützung erfolgt durch Branchenexperten mit meist langjähriger Unternehmens- und z.T. eigener Gründungserfahrung.

- Der Austausch mit anderen angehenden Gründer/-innen erzeugt Lerneffekte und ggf. Geschäftsbeziehungen für den Unternehmensaufbau.
- Die Gründungsinteressierten im Inkubator erhalten eine Absicherung ihres Lebensunterhalts und gehen keine persönlichen finanziellen Risiken ein.
- Erweist sich das geplante Geschäftskonzept als nicht tragfähig, so ist der Zeitverlust durch die mehrmonatige Arbeit für eine Gründungsvorbereitung begrenzt.
- Das intensive Networking mit der Community und mit Kapitalgebern erleichtert die Sicherstellung der Unternehmensfinanzierung für die Gründungs- und Aufbauphase. Gerade Probleme bei Phasenübergängen und Friktionen bei der Gewinnung von Finanzierungspartnern werden reduziert.
- Seed Accelerators haben meist das finanzielle Potenzial, sich nicht nur an der Seed-, sondern auch an sich anschließenden Finanzierungsrunden zu beteiligen.
- Das Netzwerk mit anderen Kapitalgebern erleichtert die Strukturierung von Finanzierungsrunden.

Nachteile sind jedoch ebenfalls gegeben:

- Das Unterstützungs- und Trainingsprogramm impliziert im Gegenzug die Abgabe von Unternehmensanteilen in einem frühen Stadium bei einer noch geringen Bewertung der Geschäftsidee. Dies kann den Spielraum der Gründer/-innen für spätere Finanzierungsrunden einschränken, wenn sie selbst über nur noch geringe Anteile am Unternehmen verfügen.
- Die Gefahr des Know-how- und Ideenabflusses besteht, vor allem wenn im gleichen Unterstützungsprogramm mehrere ähnliche Vorhaben betreut werden.
- Das Geschäftsmodell der Seed Accelerators funktioniert nur, wenn eine möglichst große Anzahl an Vorhaben relativ schnell einen erfolgreichen Markteintritt erreicht. Daraus resultiert ein hoher Druck der Seed Accelerators auf die Gründerteams und als Mitgesellschafter können sie frühzeitig in die Ausrichtung der Neugründungen eingreifen. Wenn kein vertrauensvolles Zusammenwirken möglich ist, kann es schnell zu deutlichen Konflikten zwischen dem Team und den Inkubatormitarbeitern kommen.

Die Spezifika von Crowdfunding und der Seed Accelerators sind bereits in Abschnitt 2.2.1 aufgezeigt. Vor allem zu letzteren gibt es bereits in Deutschland interessante Beispiele, die die Übertragbarkeit damit belegen. Für das Crowdfunding/-investing gibt es gerade in den letzten Monaten verstärkt Anzeichen dafür, dass auch hierzu die Übertragbarkeit gegeben ist.

Beide Ansätze können weiterhin dazu beitragen, das Angebot an Seed-Finanzierungen deutlich zu erhöhen. Beide sind zudem geeignete Role models zu erzeugen, durch die das Gründungsinteresse für Internet-Gründungen weiter gesteigert wird. Da es sich zumindest bei Seed Accelerators um eine Finanzierungsoption handelt, über die gründungsinteressierte Teams vergleichsweise schnell an erste finanzielle Mittel und eine intensive Unterstützung gelangen können, stellen sie eine Alternative zu Förderprogrammen für die ganz frühe Phase der Unternehmensgründung dar.

3.1.3 Rückblick und Status: Maßnahmen in Deutschland auf Bundesebene zur Förderung von Beteiligungskapital für Neugründungen und junge Technologieunternehmen

Um Aussagen treffen zu können, ob im Ausland identifizierte Ansatzpunkte zur Stimulierung des Angebots an Beteiligungskapital auch für Deutschland interessant sein können, erscheint ein Rückblick auf die in den letzten Jahrzehnten hier bereits implementierten Maßnahmen sinnvoll. Denn zu einigen ausländischen Good Practice Beispielen in der Vergangenheit gab oder gibt es schon entsprechende Pendanten in Deutschland, mit denen Erfahrungen gewonnen wurden.

1975 - 1984: Gründung der *Deutschen Wagnisfinanzierungsgesellschaft (WFG)* unter maßgeblicher Beteiligung des damaligen Bundesministeriums für Forschung und Technologie (BMFT) als erste Venture Capital-Gesellschaft, die sich an jungen Unternehmen in der Early-Stage-Phase beteiligte. Da sich dieses Geschäftsmodell als nicht tragfähig erwies und es zu wenig Impulse für den erst rudimentär vorhandenen Beteiligungsmarkt geben konnte, stellt die WFG 1984 ihre Investitionstätigkeit wieder ein und wurde 1991 aufgelöst.¹

1983 - 1989 (Zugangsende): Im *Modellversuch "Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen" (TOU)* wurden Gründungen unterstützt, die entweder in einer von sechs Regionen entstanden (Regionalvariante), den Bereichen Mikroelektronik oder Biotechnologie zuzuordnen waren (Technologievariante), in bestimmten Gründer- und Technologiezentren ansässig wurden (Gründer- und Technologiezentrenvariante) oder die von einer Beteiligungsgesellschaft mitfinanziert wurden (Risikokapitalvariante).² Es handelte sich primär um ein Zuschussprogramm für die FuE-Phase in Kombination mit Darlehensabsicherungen für die Markteinführung und den Produktionsaufbau. Mit der Risikokapitalvariante sollten auch Impulse für eine stärkere Einbindung von Beteiligungskapitalgebern in die Frühphasenfinanzierungen erzielt werden, allerdings wurden nur 4,4% der insgesamt 319 Unternehmen über die Risikokapitalvariante gefördert. Die hohe Zuschussförderung bei anderen Zugangsvarianten machte diese für TOU nicht attraktiv und Beteiligungskapitalgeber scheuten das hohe Risiko, sich bereits in der Gründungsphase an solchen TOU zu beteiligen.

1989 - 1994 (Zugangsende): Im *Modellversuch "Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen" (BJTU)* fand aufgrund der Erfahrungen aus dem Modellversuch TOU ein Paradigmenwechsel zum Förderinstrumentarium statt.³ Er zielt auf die Bereitstellung von Risikokapital und die Verbesserung des Frühphasenbeteiligungskapitalmarktes für junge Technologieunternehmen. Es wurden keine Zuschüsse mehr an diese gezahlt, sondern Anreize für private Anbieter über zwei Zugangsvarianten gegeben, um einen breiten Kreis an Beteiligungsgebern anzusprechen und herauszufinden, worin tatsächlich die Engpässe bei Investments an JTU liegen. Die Refinanzierungsvariante zielte primär auf den Engpass "fehlende Refinanzierungsmöglichkeiten bei Beteiligungen an JTU". Hier bot die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Beteiligungsgesellschaften Mittel über langfristige Darlehen bis 1 Mio. DM an, die diese als Beteiligungskapital in JTU investierten. Bei einem Ausfall der Mittel wurde die öffentliche Ausfallgarantie von 90% wirksam. Die Koinvestmentvariante setzte am Engpass "hohes Risiko von JTU" an und wurde von der Technologie-Beteiligungsgesellschaft (tbG) der Deutschen Ausgleichsbank durchgeführt. Die tbG beteiligte sich als

1 Eine detaillierte Darstellung der Arbeitsweise der WFG und der Gründe für die Verfehlung der mit ihr verfolgten Ziele findet sich in Mayer/Müller (1991).

2 Siehe Kulicke (1993).

3 Siehe Kulicke/Wupperfeld (1996).

Koinvestor über stille Beteiligungen in gleicher Höhe wie ein Beteiligungsgeber (Lead-Investor), maximal bis 1 Mio. DM. In den ersten drei Jahren nach Beteiligungsabschluss konnte der Leadinvestor seine Beteiligung mit einem Abschlag der tbg zur Übernahme andienen oder die tbg-Beteiligung mit einem 25%-Aufschlag zum ursprünglichen Beteiligungsbetrag übernehmen. Der Bund übernahm eine 90%ige Ausfallgarantie für tbg-Beteiligungen und eine 100%ige Ausfallgarantie bei von der tbg vom Leadinvestor übernommenen Beteiligungen. Insgesamt wurden 314 Mio. DM an Beteiligungskapital und eigenkapitalähnlichen Darlehen für 336 JTU bewegt. Davon entfielen 161 Mio. DM an 241 JTU auf die Refinanzierungsvariante und 153 Mio. DM an 95 JTU auf die Koinvestmentvariante.

1995-2004: Über das **Förderprogramm "Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen" (BTU)** sollten Beteiligungsgeber angeregt werden, sich an frühen Phasen der Entwicklung junger Technologieunternehmen (bis 10 Jahre alt, bis 249 Mitarbeiter) zu beteiligen. Es stellt eine Ausweitung des Modellversuchs BJTU mit angepassten Konditionen dar, da dieses Programm deutliche Stimulierungswirkungen für Frühphasenfinanzierungen hatte und man seinen Ansatz nun auch für bis zu 10 Jahre alte mittelständische Technologieunternehmen nutzen wollte. Die Modalitäten wurden in beiden Zugangsvarianten ab 2000 verändert. In der Koinvestmentvariante ging die tbg Beteiligungen (bis zu 3 Mio. DM pro Engagement) ein, wenn sich in mindestens gleicher Höhe private Koinvestoren beteiligen, für einen zeitlich begrenzten Zeitraum konnte ein Koinvestor seine Beteiligung der tbg zur (anteiligen) Übernahme andienen. In der Refinanzierungsvariante übernahm die KfW die Refinanzierung von Investoren bei Beteiligungen an kleinen Technologieunternehmen (bis zu 3 Mio. DM pro Engagement)). In beiden Fällen deckt die Garantie der Bundesregierung 80% des von der tbg oder KfW übernommenen Risikos ab. Das in kleine Technologieunternehmen investierte Kapital war bestimmt für die Finanzierung von FuE-Vorhaben und zusätzlicher Investitionen zur Markteinführung. Während des Booms in der New Economy um die Jahrtausendwende wurden über dieses Programm sehr viele Beteiligungen gefördert und so allein im Jahr 2000 Beteiligungen in Höhe von über 2 Mrd. DM mobilisiert. Der Einbruch in der New Economy führte dann aber zu sehr hohen Ausfällen, für die meist die Ausfallgarantien des Bundes in Anspruch genommen wurden. Im Begründungsschreiben der Bundesregierung an die Europäische Kommission für eine Modifikation und Verlängerung des Programms wird ausgeführt, dass für den Bereich „Internet/Software“ eine Ausfallquote von rund 95% befürchtet¹ wurde. Dies lag deutlich höher als bei Beteiligungen in den übrigen Technologiebereichen (Erwartung: rund 22%). Endgültige Zahlen wurden nicht veröffentlicht.

Seit 2004: Der **ERP-Startfonds** stellt ein Angebot der KfW Mittelstandsbank zur Bereitstellung von Eigenkapital für junge Technologieunternehmen dar. Er geht gemeinsame Beteiligungen mit Risikokapitalgebern (Lead-Investoren) an jungen und kleinen Technologieunternehmen ein, die höchstens zehn Jahre am Markt sind. Die Beteiligungen (bis 10 Mio. €) können für die interne Entwicklung und Markteinführung von Innovationen eingesetzt werden. Der ERP-Startfonds stellt eine modifizierte Weiterführung der Refinanzierungsvariante von BTU dar. Die KfW beteiligt sich höchstens in gleicher Höhe (bis 5 Mio. €) wie der Leadinvestor (nationale oder internationale Beteiligungsgesellschaften sowie natürliche und juristische Personen) in mehreren Finanzierungsrunden. Die erste und jede mögliche weitere Beteiligung beträgt max. 2,5 Mio. € je Zwölfmonatszeitraum. Leadinvestoren müssen i.d.R. bei der KfW akkreditiert werden.

1 Siehe ec.europa.eu/eu_law/state_aids/comp-2002/n565-02.pdf.

Seit 2004: Der **ERP/EIF-Dachfonds** wurde zunächst mit einem Volumen von 500 Mio. € aufgelegt, um das Beteiligungskapitalangebot für junge, technologieorientierte Unternehmen (KMU nach EU-Definition) zu verbreitern. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und der Europäischen Investitionsfonds stockten es im Mai 2010 auf 1 Mrd. € auf. Der Dachfonds beteiligt sich an deutschen Venture Capital-Fonds und adressiert speziell zwei Segmente des Venture-Capital-Marktes:

- Frühphasen-Fonds mit einem Schwerpunkt auf Technologietransfer. Sie verfügen über Zugang zu und Kooperation mit wichtigen öffentlichen und privaten Forschungszentren und -einrichtungen. Es handelt sich i.d.R. um Erstinvestments.
- Fonds, die Anschlussfinanzierungen für Technologieunternehmen in Frühphasen sowie Wachstumsphasen (Expansion, Development Stage) anbieten. Im Fokus stehen Folgefinanzierungen.

Mittel aus dem ERP/EIF-Dachfonds können Venture-Capital-Fonds erhalten, die ihren Beteiligungsschwerpunkt in Frühphasen- und Wachstumsfinanzierungen in Deutschland haben. Aktuell hat sich der ERP/EIF-Dachfonds bereits an über 20 Fonds mit einem Volumen von rd. 577 Mio. € beteiligt.¹ Zu diesen zählen viele der oben erwähnten öffentlichen Frühphasenfonds. D.h. das auch in anderen Staaten häufig eingesetzte Instrument von Dachfonds, um private Anleger zu stimulieren, findet auch in Deutschland seit einigen Jahren Anwendung.

Seit November 2005: Mit dem **High-Tech Gründerfonds** wird versucht, die Lücke in der Finanzierung neugegründeter Technologieunternehmen zu schließen, die durch den weitgehenden Rückzug privater Beteiligungskapitalgeber nach dem Ende des Booms in der New Economy entstanden war. Er stellt eine deutlich modifizierte Weiterführung der Koinvestmentvariante von BTU dar und wird ebenfalls von der tbG gemanagt. Sein Fokus ist die Seedfinanzierung für Start-Ups, damit diese das FuE-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „proof of concepts“ oder zur Markteinführung führen können. Neben der Bereitstellung von Startkapital erfolgt auch eine Betreuung und Unterstützung des Managements durch Coachingmaßnahmen. Investiert wird in junge Technologieunternehmen, deren Kern ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben ist. Es handelt sich um einen Public-Private Partnership-Fonds des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW und mehreren deutschen Industrieunternehmen. Der Gründerfonds I investierte von 2005 bis 2011 den Großteil der 272 Mio. € an Fondsvolumen, im Oktober 2011 startete der Gründerfonds II mit einem Fondsvolumen von 291 Mio. €, dessen Volumen durch weitere Investoren in jüngster Zeit noch gestiegen ist. Investitionsschwerpunkt sind die Bereiche Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Life Sciences.

Im Modellversuch BJTU und seinem Nachfolger BTU wurde den Leadinvestoren und refinanzierten Investoren die Aufgabe des "Picking the winners" übertragen, weil die programmdurchführenden Einrichtungen (KfW und tbG) selbst nicht über die entsprechenden personellen Ressourcen und Kompetenzen verfügten. Bei BTU hat sich dies gerade im Bereich Internet/Software als falsch erwiesen, wenn man die extrem hohe Ausfallquote nach dem Ende des Booms in der New Economy als Indikator verwendet. Mit dem High-Tech Gründerfonds und den Förderfonds auf Länderebene geht man einen anderen Weg: Dort wurden eigene Kompetenzen geschaffen, sowohl für den Auswahlprozess wie auch für die Betreuung der Beteiligungen. Eine starke Komponente dabei ist die

¹ Nach Angaben des BMWi im Februar 2011 zeigte sich damals der Hebeleffekt der öffentlichen Mittel (rd. 474 Mio. €) auf private Anleger (3,8) darin, dass gleichzeitig überwiegend private Investoren rd. 1,8 Mrd. € in diese Fonds investierten. Siehe: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=views;document&doc=8933>.

enge Kooperation mit privaten Beteiligungskapitalgebern oder regionalen Investoren, z.B. beim High-Tech Gründerfonds oder den durch NRW.Bank mitfinanzierten NRW.Seedfonds.

Seit Ende 2005: Das **ERP-Beteiligungsprogramm** der KfW zielt auf die Erweiterung der Eigenkapitalbasis von KMU durch Bereitstellung von Haftungskapital über private Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Damit finanziert werden können vornehmlich Kooperationen, Innovationen, Umstellungen bei Strukturwandel, die Errichtung, Erweiterung, grundlegende Rationalisierung oder Umstellung von Betrieben sowie Existenzgründungen. Das Programm refinanziert die Beteiligungen von privaten Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Deutschland über Kredite. Die Beteiligung kann i.d.R. bis zu 1 Mio. € (in Ausnahmefällen bis zu 2,5 Mio. €) betragen. Die Laufzeit des Kredits beträgt i.d.R. 10 Jahre; in den neuen Ländern und Berlin 15 Jahre. Der Refinanzierungskredit kann bis zu 100% der Beteiligungssumme abdecken.¹

Seit 2012: Der **European Angels Fonds (EAF)** mit einer Kapitalausstattung von 60 Mio. € wird hälftig durch den Europäischen Investitionsfonds (EIF) und das ERP-Sondervermögen finanziert.² Er stellt Business Angels und anderen nicht-institutionellen Investoren Eigenkapital zur Verfügung, wenn sie dieses zur Finanzierung innovativer KMU verwenden. Dadurch sollen Business Angels stimuliert werden, in wachstumsstarke KMU in der Gründungs-, Früh- oder Wachstumsphase zu investieren. Vorausgesetzt werden ausreichende Erfahrungen im angestrebten Investitionsbereich und der Nachweis erfolgreicher Investitionen durch die Antragsteller in der Vergangenheit sowie einen guten Zugang zu hochwertigen Deals. Eine weitere wesentliche Voraussetzung ist, dass sie eine Finanzkapazität von mindestens 250.000 € während der Laufzeit (i.d.R. 10 Jahre) aufweisen. Die Höhe der Förderung in Form einer Ko- Beteiligung hängt von der geplanten Investitionssumme des Business Angels ab (50:50 Co-Investition) und sollte zwischen 0,25 und 5 Mio. € betragen. Es handelt sich faktisch um eine Fonds-in-Fonds-Konstruktion, da nach Abschluss einer Rahmenvereinbarung der Business Angel das Kapital quasi treuhänderisch verwandeln und es paritätisch mit eigenem Kapital investieren kann. D.h. es erfolgt keine Beteiligungsentscheidung durch den EAF bei den einzelnen Engagements der Business Angels. Der Fonds startete zunächst als Pilotprojekt in Deutschland und soll auf weitere europäische Länder bzw. Regionen ausgedehnt werden. Er zielt auch auf und eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit von Business Angels.

Daneben gibt es aktuell noch auf Länderebene eine Reihe von Angeboten, durch die Beteiligungskapital für die Frühphase von jungen Unternehmen, für bereits etablierte Technologieunternehmen oder generell für mittelständische Unternehmen ohne Branchenfokus bereitgestellt wird. Sie ähneln dem Ansatz des High-Tech Gründerfonds und greifen häufig zur Refinanzierung auf den ERP/EIF-Dachfonds oder auf EFRE-Mittel zurück.

Begleitende Maßnahmen zur Stimulierung der Nachfrageseite für Venture Capital sind die in Abschnitt 4.2 genannten Förderprogramme zur Unterstützung von Gründungsinteressierten in der Gründungsvorbereitung und junger Unternehmen beim Unternehmensaufbau. Vor allem das BMWi-Programm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft, das Gründungsinitiativen an Hochschulen und Wissenschaftseinrichtungen fördert, hat einen Schwerpunkt in der Qualifizierung und Beratung von Gründungsinteressierten und Gründer/-innen. Dabei spielen auch Fragen der

¹ Siehe: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=views;document&doc=2160> sowie die Programmevaluation in Bøggild et al. (2011: 40 ff.).

² Siehe: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=6dbfb491a3ce9404c25474caf3af142a;views;document&doc=11643> und http://www.eif.org/what_we_do/equity/eaf/index.htm.

(Beteiligungskapital-) Finanzierung und ein Matching von Kapitalnachfragern und -gebern eine große Rolle.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass man seit Mitte der 1970er Jahre auch in Deutschland versucht, private Investoren für mehr Frühphasenfinanzierungen zu stimulieren und/oder als Ausgleich eines zu geringen privaten Angebots öffentliche Beteiligungsfonds einrichtet. Die Anreize zur Stimulierung formeller und informeller Kapitalgeber lagen bzw. liegen dabei in der Refinanzierung ihrer Beteiligungen (Beseitigung des Engpasses verfügbares Kapital) und in der Übernahme von Ausfällen (Beseitigung des Engpasses hohes Risiko). Andere Anreize wie steuerliche Vergünstigungen kamen nicht zum Einsatz.

3.1.4 Prinzipielle Ansatzpunkte zur Verbesserung der Finanzierung von Start-ups und Wachstumsunternehmen

Die im Ausland oder in Deutschland bestehenden oder früher vorhandenen Maßnahmen von öffentlicher Seite lassen sich folgendermaßen klassifizieren:

1. **Stimulierung des privaten Angebots an risikotragendem Kapital für Start-ups und Wachstumsunternehmen:**

- Steuerliche Anreize für informelle Beteiligungskapitalgeber oder etablierte Unternehmen, direkt in solche Unternehmen zu investieren,
- steuerliche Anreize für Privatinvestoren, Mittel indirekt in solche Unternehmen zu investieren, durch Anlage in Beteiligungsfonds,
- steuerliche Anreize für formelle Beteiligungskapitalgesellschaften,
- Fonds-in-Fonds-Investments, d.h. ein öffentlicher (Dach-) Fonds erweitert das Fondsvolumen privater Beteiligungskapitalgeber, wenn diese in Start-ups und Wachstumsunternehmen investieren,
- Risikoabsicherung bei einzelnen Engagements privater Kapitalgeber in solche Unternehmen,
- Erhöhung der Rentabilität bei Engagements privater Beteiligungen durch Koinvestments öffentlicher Fonds,
- Refinanzierung einzelner Engagements privater Beteiligungen.

2. **Schaffung öffentlicher Beteiligungsgesellschaften für die Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung, um Lücken zu schließen, die private Geldgeber nicht besetzen:**

- Beteiligungsgesellschaften, die sich ohne private Beteiligungsgeber an Unternehmen beteiligen,
- Beteiligungsgesellschaften, die sich nur oder vorzugsweise in Kombination mit privaten Beteiligungsgebern an Unternehmen beteiligen,
- Öffentliche Fonds, die von privaten Managementgesellschaften verwaltet werden.

3. **Flankierende Maßnahmen für Beteiligungsgeber** (z.B. zur Verbesserung der Informationsbasis zu Rahmenbedingungen oder zu Branchenentwicklungen, Trainings zur Unterstützung lokaler Venture Capital-Geber, Förderung von Business Angels Netzwerken).

Im Rahmen dieses Gutachtens wird nur auf Maßnahmen aus den beiden ersten Punkten eingegangen. Unter Punkt 3 findet sich ein breites Spektrum unterschiedlicher Maßnahmen, deren Einfluss auf die Verbesserung der Finanzierung von Start-ups und Wachstumsunternehmen kaum belegbar ist.

Die folgende Tabelle zeigt, welche davon im Ausland und in Deutschland aktuell oder in den vergangenen Jahren bestehen/bestanden. Drei Schwerpunkte werden deutlich: (1) öffentlicher (Dach-) Fonds, (2) steuerliche Anreize für informelle Beteiligungskapitalgeber, direkt in solche Unternehmen zu investieren sowie (3) öffentliche Beteiligungsgesellschaften, die sich als Ko-Investoren mit privaten Beteiligungsgebern an Unternehmen beteiligen. Die Übersicht unterstreicht ferner, dass es zu den meisten Ansätzen in der Vergangenheit oder aktuell in Deutschland ebenfalls Beispiele gibt. Lediglich die steuerliche Förderung wurde bislang als Förderinstrument noch nicht eingesetzt.

Tabelle 10: Ansatzpunkte zur Verbesserung der Finanzierung von Start-ups und Wachstumsunternehmen - ausländische Beispiele und Ansätze in Deutschland

Ansatzpunkte	ausländische Beispiele	Ansätze in Deutschland
Maßnahmen zur Stimulierung des privaten Angebots an risikotragendem Kapital (informell, formell) für Start-ups und Wachstumsunternehmen		
Steuerliche Anreize für informelle Beteiligungskapitalgeber oder etablierte Unternehmen, <u>direkt</u> in solche Unternehmen zu investieren	Enterprise Investment Scheme (GB) Seed Enterprise Investment Scheme (GB) Corporate Venturing Scheme (GB) Business Expansion Scheme (IR) Venture Capital Scheme (NL)	Geplant: Investitionszulage für Business Angels Finanzierungen
steuerliche Anreize für Privatinvestoren, Mittel <u>indirekt</u> in solche Unternehmen zu investieren, durch Anlage in Beteiligungsfonds	Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FR) Venture Capital Trusts (GB) Business Expansion Scheme (IR)	
steuerliche Anreize für formelle Beteiligungskapitalgesellschaften	keine	keine
Fonds-in-Fonds-Investments, d.h. ein öffentlicher (Dach-) Fonds erweitert das Fondsvolumen privater Beteiligungskapitalgeber, wenn diese in Start-ups und Wachstumsunternehmen investieren	Yozma-Fonds (IS) Fonds de capital-amorçage (FR) Fonds national d'amorçage (FR) France Investissement (FR) Enterprise Capital Funds (GB) UK Innovation Investment Fund (GB) Seed and Venture Capital-Programm (IR) Innovation Fund Ireland (IR) TechnoPartners Seed Facility (NL) Ko-Investment Fonds für Business Angels (PT)	ERP/EIB-Dachfonds (seit 2004) NRW.Seedfonds (seit 2005) European Angels Fonds (seit 2012)
Risikoabsicherung bei einzelnen Engagements privater Kapitalgeber in solche Unternehmen	-	Modellversuch BJTU (1989-94) Förderprogramm BTU/Refinanzierungs- und Koinvestmentvariante (1995-2004) ERP-Beteiligungsprogramm (seit 2005)
Erhöhung der Rentabilität bei Engagements privater Beteiligungen durch Koinvestments öffentlicher Fonds	i.d.R. bei den Dachfonds (s.o.)	Modellversuch BJTU (1989-94) Förderprogramm BTU/Koinvestmentvariante (1995-2004)

Ansatzpunkte	ausländische Beispiele	Ansätze in Deutschland
Refinanzierung einzelner Engagements privater Beteiligungen	Keine	Modellversuch BJTU(1989-94) Förderprogramm BTU/Refinanzierungsvariante (1995-2004)
Schaffung öffentlicher Beteiligungsgesellschaften für die Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung, um Lücken im privaten Angebot zu schließen		
Beteiligungsgesellschaften, die sich ohne private Beteiligungsgeber an Unternehmen beteiligen	Yozma 1(IS) Young innovative start-ups-Programm (FI) Brussels-Capital - BRUSTART-Seed fund (Belgien – Region Brüssel)	verschiedene Frühphasenfonds auf Länderebene
Beteiligungsgesellschaften, die sich nur oder vorzugsweise in Kombination mit privaten Beteiligungsgebern an Unternehmen beteiligen	Seed Fonds – das Heznek Programm (IS) Finnvera's Seed Fund Vera Ltd. (FI) Vigo Startup Accelerator Programm (FI) Scottish Co-Investment Fund (UK - Schottland) Seed Co-Investment Fund (NZL) Business Development Finance - The Growth Foundation (DK) Vaeksfonden Partner Capital (DK)	High-Tech Gründerfonds (seit 2005) ERP-Startfonds (seit 2004)
Öffentliche Fonds, die von privaten Managementgesellschaften investiert werden	Keine	einzelne regional tätige Fonds wie durch Earlybird gemanagt

Quelle: Eigene Zusammenstellung; Länderbezeichnungen: DK (Dänemark), FI (Finnland), FR (Frankreich), GB (Großbritannien), IS (Israel), NL (Niederlande), NZL (Neuseeland), PT (Portugal)

3.1.5 Informationsquellen

Für die folgenden Ausführungen wurde eine ganze Reihe an Studien ausgewertet, in denen einzelne Maßnahmen in verschiedenen Industrieländern analysiert und die Entwicklungen nationaler Beteiligungskapitalmärkte nachgezeichnet werden. Die jeweiligen Quellen sind angegeben. Die Identifikation von Good Practice im Rahmen dieses Gutachtens wurde dadurch erschwert, dass es in den Vergleichsländern i.d.R. weder Programmevaluationen noch längerfristig angelegte veröffentlichte Wirkungsanalysen zu einzelnen Fördermaßnahmen oder Programmen im Zusammenwirken mit anderen Maßnahmen gibt. Daher lassen sich die Effekte auf die nationalen Beteiligungskapitalmärkte nicht isoliert messen bzw. quantitativ abschätzen. Die Auswirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise erschweren außerdem solche Bewertungen in ganz erheblichem Umfang, da sie in den letzten Jahren die gesamten Umfeldbedingungen der Programme und damit deren Wirkungsmöglichkeiten stark negativ beeinflussen.

Eine wesentliche Informationsquelle, um ausländische Maßnahmen zur Stimulierung des Venture Capital-Marktes zu identifizieren und Daten zur Inanspruchnahme der Maßnahmen zu erhalten, bildeten die im Rahmen von INNO-Policy TrendChart und ERAWATCH für europäische und wichtige außereuropäische Staaten erstellten Länderberichte sowie die Darstellungen einzelner Fördermaßnahmen nach einem einheitlichen Schema durch die so genannten Landeskorrespondenten.¹ Sie weisen eine relativ hohe Aktualität auf. Bei TrendChart wurden in der zweiten Hälfte 2011 so genannte **“mini country reports”** für jedes einzelne der 48 Länder durch die Landeskorrespondenten (Experten mit fundierter Kenntnis zur Innovationspolitik in ihrem Land) erstellt (Stand Dezember 2011). Das einheitliche Schema bei der Berichterstattung sichert die Konsistenz der Inhalte und die Qualität der Berichte. In den Vorjahren waren die Berichte umfangreicher, aber auch die aktuellen **“Kurzberichte”** haben einen Umfang von jeweils zwischen 30 und 40 Seiten.

Bei der Beschreibung der einzelnen Maßnahmen (unter „Support Measures“) sollen die nationalen Experten auch auf die Ergebnisse von Evaluationen oder Rechenschaftsberichten der Fördergeber eingehen. Diese Informationen sind eine wichtige Quelle für Aussagen zur Wirkung der Programme. Es wird in diesen Berichten deutlich, dass die Bewertung der Wirkungen überwiegend an der Anzahl begünstigter Unternehmen und an der Höhe des investierten Beteiligungskapitals gemessen wird. Daher können sich auch die Schlussfolgerungen für dieses Gutachten vorrangig nur auf solche Informationen stützen.

Im Folgenden wird auf einzelne Programme und Maßnahmen vertieft eingegangen und darauf hingewiesen, wenn in anderen Ländern ähnliche Ansätze verfolgt werden. Die meisten Förderangebote bestehen schon seit vielen Jahren, und es liegen Förderzahlen vor. Gerade Dachfonds oder Ko-Investments-Fonds sind vielfach von Anfang an zeitlich begrenzt angelegt (Investitionsphase) und anschließend durch neue Fonds mit ähnlicher bis deutlich modifizierter Form weitergeführt worden.

Die meisten näher betrachteten Länder zeichnen sich durch ein dauerhaftes öffentliches Engagement in erheblichem Umfang aus. Ein Trend zu einem sich weitgehend selbst tragenden Frühphasen- oder Venture Capital-Markt, der nur noch weniger staatlicher Förderimpulse bedarf, ist in Europa nicht zu konstatieren.

1 Die 48 Länderberichte von INNO-Policy TrendChart finden sich unter: <http://www.proinno-europe.eu/inno-policy-trendchart/repository/country-specific-trends.>, die 51 Berichte von ERAWATCH unter <http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/>.

3.1.6 Stimulierung des privaten Angebots an risikotragendem Kapital für Start-ups und Wachstumsunternehmen

3.1.6.1 Steuerliche Anreize für informelle Beteiligungskapitalgeber oder etablierte Unternehmen, direkt in solche Unternehmen zu investieren

In **Großbritannien** weist der Markt für private Investitionen, insbesondere Private Equity, im Vergleich zu anderen europäischen Ländern schon lange ein höheres Volumen auf. Eine wesentliche Ursache dafür dürfte die kulturelle und politische Nähe zu den USA sein und die Tatsache, dass viele amerikanischen Venture Capital-Gesellschaften einen Sitz am Finanzplatz London haben. Dennoch gab es in den letzten Jahren auch in Großbritannien umfangreiche steuerliche Anreize zur Stimulierung des Venture Capital-Segments.¹ Davon profitieren auch Unternehmen aus den verschiedenen Bereichen der IT-Wirtschaft. Ein seit 1994 bestehendes Programm ist das **Enterprise Investment Scheme (EIS)**, das folgende Merkmale aufweist:²

- **Fokus auf privaten Investoren** (i. d. R. vor allem Business Angels): Sie sollen direkt in kleine, risikoreiche und nicht börsennotierte Unternehmen investieren.
- **Vergünstigungen für kleine und mittelgroße Beteiligungen**: Pro Beteiligung können Beträge zwischen £500 und nun £1 Mio. investiert werden. Bezogen auf die Beteiligungsnehmer können Beteiligungen von maximal £2 Mio. (£5 Mio. ab Juli 2012) in 12 Monaten aus einem der lange Zeit drei Programme mit Steuervergünstigungen gefördert werden.
- **Zunächst für kleine, nun für mittelständische Unternehmen**: EIS war lange Zeit auf Beteiligungen an kleinen Unternehmen (unter 50 Vollzeitmitarbeiter) beschränkt, ab dem 6.4.2012 sind es mittelständische Unternehmen generell (unter 250 Beschäftigte).
- **Mix aus verschiedenen Arten von Steuervergünstigungen**: Dazu zählt eine 20%ige (30% seit 6.4.2011) Reduktion der Einkommensteuer, Steuerfreiheit für Veräußerungsgewinne (nach über 3 Jahren andauernden Investments), die Möglichkeit, Verluste zu verrechnen sowie mögliche Zinsen auf Veräußerungsgewinne durch Reinvestitionen in EIS zu stunden.³ Geltend gemacht werden können Beteiligungen bis £500.000 (nun £1 Mio.), was zu einer maximalen Steuervergünstigung von £150.000 (nun £300.000) in einem Jahr führen kann.⁴
- **Keine Einschränkung nach einzelnen Technologien oder Branchen**: Ebenso wie fast alle anderen Maßnahmen in Großbritannien zur Stimulierung des Venture Capital-Marktes handelt es sich um eine horizontale Maßnahme, die allen KMU offen steht.

Insgesamt wurden im Zeitraum zwischen 1994 und 2008 Investitionen in Höhe von 6,1 Mrd. £ in 14.000 Unternehmen von der Maßnahme gefördert. Die jährlichen Kosten aus diesen Steuervergünstigungen für neue Beteiligungen sind nicht unerheblich. Die im Haushalt von 2008 für die Jahre 2006-07 geschätzten Kosten betragen £180 Mio., für 2007-08 waren es £160 Mio.⁵ Die Anzahl an privaten Investoren wird auf 11.000 geschätzt. Das Programm wird alle fünf Jahre evaluiert und meist danach weiter modifiziert. Eine NESTA Studie zeigte vor einigen Jahren, dass 80% der

1 Siehe: Cunningham/Sveinsdottir/Gok (2011: 21ff.).

2 Siehe: <http://www.out-law.com/en/topics/tax/tax-for-entrepreneurs/the-enterprise-investment-scheme1/>.

3 Siehe: <http://www.hmrc.gov.uk/eis/>.

4 Quelle: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/gb/, Dokument Enterprise Investment Scheme (EIS) unter Support Measures.

5 Quelle: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/gb/, Dokument Enterprise Investment Scheme (EIS) unter Support Measures..

befragten Investoren das EIS mindestens ein Mal nutzten und für 57% der eingegangenen Beteiligungen das EIS in Anspruch genommen wurde. Sie gaben ferner an, dass 24% der Beteiligungen ohne EIS nicht erfolgt wären (Wiltbank, 2009). Frühere Evaluierungen zeigten ebenfalls positive Wirkungen und eine Additionalität im investierten Kapital von über 50% und bei den Beteiligungsnehmern (Mason 2009). Das Office of Tax Simplification konstatiert in seinem Bericht von 2011, dass vom EIS deutliche Effekte auf die Kapitalverfügbarkeit kleiner, innovativer und nicht-börsennotierter Unternehmen ausgehen und es ein brauchbares Instrument darstellt, die intendierten Ziele zu erreichen. Es wird allerdings konstatiert, dass seine Ausgestaltung zu komplex und ein zu hoher administrativer Aufwand für das Eingehen der Beteiligung erforderlich ist.¹

Mit dem **Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS)** gibt es seit April 2012 ein neues Programm, das in seinen Konditionen große Ähnlichkeit mit dem EIS aufweist. Es können pro Unternehmen allerdings nur £150.000 aufgenommen werden, die für die Investoren steuerlich begünstigt sind. Aber die zugelassenen Investoren können eine Steuervergünstigung von 50% für jährliche Investments bis £100.000 erhalten. Auch die übrigen Vergünstigungen wie im EIS sind möglich.² Gefördert werden können Beteiligungen an jungen Unternehmen, die weniger als 25 Mitarbeiter und eine Gesellschaftskapital von weniger als £200.000 aufweisen.

Zwischen 2000 und 2010 gab es ferner das **Corporate Venturing Scheme**, das ähnliche Anreize³ wie das EIS bot, allerdings für Unternehmen als Investoren. Die Maßnahme zielte auch auf die Entwicklung eines Angebots von Corporate Venture Capital-Gesellschaften. Es war in seiner Breitenwirkung deutlich kleiner, da in den ersten sieben Jahren bis 2007 nur rund £74 Mio. an Investitionen unter dieses Schema fielen.⁴

In Irland werden direkte steuerliche Anreize für Investitionen von Privatpersonen in Wachstumsunternehmen im Rahmen des **Business Expansion Scheme (BES)**⁵ gewährt, das bereits 1984 entstand. Begünstigt sind nicht nur direkte Investitionen in Unternehmen, z.B. durch Business Angels und andere Privatpersonen, sondern auch Investitionen in spezialisierte Fonds (BES-Fonds). Daneben gibt es noch das **Seed Capital Scheme (SCS)**, durch das Gründer/-innen Rückzahlungen für Steuern aus früheren Jahren, als sie noch nicht selbstständig waren, erhalten können. Im BES können private Investoren Steuervergünstigungen bei zugelassenen Unternehmen in jedem Steuerjahr erhalten. Durch die staatliche Wirtschaftsfördergesellschaft Enterprise Ireland werden Unternehmen und BES-Fonds zertifiziert. Ein Unternehmen, das sowohl von SCS wie auch BES profitiert, darf maximal 2 Mio. € in gefördertem Kapital aufnehmen, in einem Jahr maximal 1,5 Mio. €. Im Finance Act 2011 kündigte die irische Regierung an, das BES durch das neue Programm Employment and Investment Incentives Scheme zu ersetzen. 2009 betrug das Budget für BES 24 Mio. €, etwa so viel wie 2008 (25,6 Mio. €), aber deutlich weniger als vor der Krise 2007 (55,7 Mio. €). Die staatliche Evaluierung von BES in 2011 kommt zu dem Schluss, dass durch das klare Marktversagen bei der Bereitstellung von Beteiligungskapital für kleine Unternehmen in ihrer Start-up- und frühen Entwicklungsphase der Bedarf an BES weiterhin gegeben ist. Die Nutzung des

1 Quelle: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/ots_review_tax_reliefs_final_report.pdf.

2 Quelle: <http://www.out-law.com/en/topics/tax/tax-for-entrepreneurs/the-enterprise-investment-scheme1/>.

3 Für detaillierte Informationen siehe <http://www.hmrc.gov.uk/guidance/cvs.htm>.

4 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/gb/, Dokument Corporate Venturing Scheme unter Support Measures.

5 Quelle für die folgenden Angaben: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/ie/, Dokument Business Expansion Scheme (BES) and Seed Capital Relief unter Support Measures; siehe auch OECD (2011: 103).

Programms unterstreicht seine Berechtigung und es wird eine Weiterführung bis Ende 2013 empfohlen. Von BES profitierten 2008 insgesamt 290 Unternehmen mit 135,8 Mio. € (Mittelwert: ca. 470.000 €), 2009 waren es nur 199 (62,3 Mio. €, Mittelwert: ca. 313.000 €), aber 210 stieg die Zahl wieder auf 215 bei allerdings nur noch 58,6 Mio. € Beteiligungssumme (Mittelwert: ca. 273.000 €).

In den **Niederlanden** gibt es seit 2001 das Venture Capital Scheme¹, das Einkommensteuervergünstigungen für Business Angels und informelle Investoren bietet, die sich an einem höchstens acht Jahre alten Unternehmen beteiligen. Die Mindestbeteiligungssumme beträgt 2.269 €. Der Betrag, der in eine Gründung investiert wird, ist in den ersten acht Jahren bis zu einer Obergrenze von 55.476 € von der Steuer befreit. Verluste aus der Beteiligung können bis zu 46.984 € von der Einkommensteuer abgezogen werden. Dies muss innerhalb der ersten acht Jahre nach Abschluss erfolgen und die Steuerverwaltung bestätigen, dass die Beteiligung nicht zurückgezahlt werden kann. Der Investor erhält einen Steuerabzug von 1% auf die Einkommensteuer (max. 55.476 €). In 2011 wurden 8 Mio. € für den Steuerabzug budgetiert, 9 Mio. € für die Steuerermäßigung und 4 Mio. € für den persönlichen Steuerfreibetrag. Nach 2014 wird nur noch der Steuerabzug bestehen, die beiden anderen laufen aus.

Auch in weiteren Ländern gibt es Steuervergünstigungen für private Investoren, im Bericht der OECD zur Rolle von Business Angels zur Finanzierung schnell wachsender Unternehmen (OECD 2011: 102 ff.) werden außerdem noch Maßnahmen in Israel, Italien, Japan und Portugal aufgezeigt.

3.1.6.2 Steuerliche Anreize für Privatinvestoren, Mittel indirekt in solche Unternehmen zu investieren, durch Anlage in Beteiligungsfonds

Mehrere Staaten versuchen seit vielen Jahren, durch Steuervergünstigungen den Zufluss an anlagebereitem Kapital von Privatpersonen in Beteiligungsfonds zu erhöhen, damit diese risikotragendes Kapital direkt in junge oder mittelständische (Technologie-) Unternehmen investieren. Es handelt sich dabei um so genannte horizontale Maßnahmen, d.h. sie sind nicht auf eine Branche oder ein Technologiefeld fokussiert und decken auch häufig eine größere Gruppe von Unternehmen ab, in die das so geförderte Beteiligungskapital fließen kann.

Bereits 1997 wurde in Frankreich die Maßnahme **Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI)** gestartet, um private Investoren zu stimulieren, sich an bestimmten Fonds, die auf Investitionen in junge bzw. nicht börsennotierte KMU spezialisiert sind, zu beteiligen. Er weist folgende Ausgestaltungsmerkmale auf:

- **Steuerliche Vergünstigungen für private Investoren:** Es können unter bestimmten Bedingungen im Jahr nach dem Abschluss der Kapitaleinlage 22% (2011, zuvor 25%, 2012 nur noch 18%) des investierten Betrags auf die Einkommensteuer angerechnet werden, mit einer Obergrenze von 12 000 € für Alleinstehende und 24 000 € für Verheiratete. Fünf Jahre nach Abschluss sind Veräußerungsgewinne steuerfrei.
- **Begrenzung der steuerlichen Förderung auf spezielle Fonds:** Nur private Anlagen in spezielle FCPI-Fonds, die entsprechend zertifiziert sind, werden steuerlich begünstigt.
- **Beteiligungsfokus nicht ausschließlich bei innovativen KMU:** Die FCPI-Fonds müssen mindestens 60% ihres Anlagevolumens in innovative KMU investieren, die wiederum ihren Sitz in der EU haben, nicht börsennotiert sind, mehrheitlich im Besitz von natürlichen Personen sind

1 Quelle für die folgenden Angaben: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/nl/, Dokument Venture Capital scheme unter Support Measures.

und in einem der zurückliegenden drei Geschäftsjahre circa ein Drittel ihres Jahresumsatzes in FuE investierten. Es ist jedoch auch möglich, dass die FCPI sich an Unternehmen beteiligen, die bis zu 2.000 Mitarbeiter haben und damit den EU-Kriterien für KMU nicht mehr entsprechen.

Über diese Maßnahme wurden zwischen 1997 und 2007 von 216 FCPI-Fonds insgesamt 4,4 Mrd. € bei privaten Investoren eingeworben. Davon flossen 2,6 Mrd. € in über 900 Unternehmen (Mittelwert: 2,9 Mio. €).¹ Zusätzlich zeigen Studien, dass die Maßnahme in Frankreich damit durchaus einen spürbaren Effekt auf die Verfügbarkeit von Finanzierungskapital für innovative KMU hatte (Sahut/Mnejja 2011), wobei aber umstritten ist, ob sich die Förderung positiv auf die geförderten Unternehmen auswirkt (Lerner 2009). Die Durchschnittswerte lassen vermuten, dass es sich bei den Beteiligungsnehmern eher um größere innovative KMU als um Neugründungen handelt.

In den letzten Jahren ging die Anzahl an privaten Investoren, die Mittel in Investmentfonds investierten, und die darüber eingeworbenen Beträge deutlich zurück:² 2011 waren es über 91.000 Steuerzahler und 736 Mio. € (Mittelwert: knapp 8.100 €), ein Rückgang um 15% gegenüber 2010 (124.000 und 835 Mio. €, Mittelwert: rund 6.700 €) und deutlich weniger als 2008 (145.000 Steuerzahler mit über 1,12 Mrd. €, Mittelwert: 7.700 €). Durch die geänderte Quote (nur noch 18% statt 22% des bereitgestellten Kapitals können private Investoren von ihrer Einkommensteuer abziehen) wird für 2012 ein weiterer erheblicher Rückgang erwartet. Etwa 22% der 2011 investierten Beträge flossen in Unternehmen im IKT-Bereich. Es werden keine Daten über den finanziellen Aufwand dieser Maßnahme für den Staat veröffentlicht. Die Steuerausfälle dürften aber nicht unerheblich sein.

Auch in Großbritannien gibt es mit dem **Venture Capital Trusts (VCT)** eine Maßnahme, um private Investoren indirekt durch die Beteiligung an spezialisierten, börsennotierten Fonds zu motivieren, sich an der Finanzierung von kleinen, risikoreichen Unternehmen zu engagieren. Im Gegenzug erhalten sie eine Reihe von Einkommen- und Körperschaftsteuererleichterungen. Die Venture Capital Trusts selbst werden durch die britische Steuerbehörde zertifiziert, wobei es sich hier sowohl um spezialisierte Fonds als auch um allgemeine Fonds mit speziellen Programmen handeln kann.³ Seit der gemeinsamen Einführung mit dem EIS in 1994 wurden durch die Venture Capital Trusts bis 2008 rund £3,2 Mrd. investiert. Auch diese Maßnahme steht dabei wieder KMU aller Branchen offen.⁴ Das Budget für 2010 betrug £85 Mio. In einem Bericht vom Dezember 2011⁵ wurde darauf verwiesen, dass es reformiert werden soll. Der Umfang der beiden Programme EIS und VCT zeigt, dass dadurch durchaus große Finanzierungseffekte ausgelöst wurden. Jedoch stehen diesen Maßnahmen auch hohe Kosten im Sinne von Steuerreduzierungen gegenüber. Beide Programme wurden nach einer Überprüfung in 2011 durch die britischen Behörden aufgrund ihrer positiven Effekte⁶ weitergeführt.

1 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/fr/, Dokument Mutual Funds for Innovation unter Support Measures.

2 Quelle: http://www.lepoint.fr/argent/fcpi-fip-les-francais-defiscalisent-moins-09-03-2012-1439833_29.php.

3 Siehe: <http://www.hmrc.gov.uk/guidance/vct.htm>.

4 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/gb/, Dokument Venture Capital Trusts unter Support Measures.

5 Siehe: Cunningham/Sveinsdottir/Gok (2011: 24).

6 Siehe: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/ots_review_tax_reliefs_final_report.pdf.

3.1.6.3 Fonds-in-Fonds-Investments durch Dachfonds

Fonds-in-Fonds-Investments durch öffentliche Dachfonds erweitern das Fondsvolumen privater Beteiligungskapitalgeber, wenn diese z.B. in Start-ups und Wachstumsunternehmen investieren. Dadurch sollen Hebeleffekte auf privates Kapital induziert werden, d.h. der Fördergeber geht von der Prämisse aus, dass eine zu geringe Bereitschaft von Anlegern, Kapital in Beteiligungsfonds zu investieren, ein wichtiger Engpass für die Möglichkeit kapitalsuchender junger und wachsender innovativer Unternehmen ist, ihren Kapitalbedarf zu decken.

Die Konstruktion dieser Dachfonds weist ein einheitliches Schema mit mehr oder weniger großen Modifikationen nach Ländern und Beteiligungsschwerpunkten auf. Hierauf wird im Folgenden näher eingegangen.

Das 1991 bis 1997 durchgeführte **Yozma-Programm** (Israel) gilt als erfolgreiches Instrument zur Stimulierung des Venture Capital-Marktes (siehe z.B. Lerner 2010) im Kontext weiterer öffentlicher Maßnahmen, von denen eine besondere Signalwirkung auf die Entwicklung einer nationalen Softwareindustrie und den Aufstieg Israels zu einem der wichtigen Exporteure von Software ausging (siehe Breznitz 2007, Avnimelech 2009). Breznitz betont das Zusammenwirken von Maßnahmen auf der Nachfrageseite (Unternehmensförderung) und der Angebotsseite (staatlich stimuliertes Venture Capital) als Voraussetzung, dass Yozma als Erfolgsbeispiel anzusehen ist. Es gilt als Meilenstein in der Entwicklung des gesamten israelischen Venture Capital-Marktes, der zuvor praktisch nicht vorhanden war. Von insgesamt 100 Mio. USD waren 80 Mio. USD über eine Dachfonds-Konstruktion für die so genannten Yozma-Fonds bestimmt, die restlichen 20 Mio. USD (als Yozma 1 bezeichnet) flossen direkt in Beteiligungen an meist jungen High Tech-Unternehmen. Als besonders erfolgreich werden die **Yozma-Fonds** bewertet.

Mit der Konstruktion von Yozma waren folgende Wirkungen intendiert:

- **Erhöhung des Kapitalangebots primär für junge High Tech-Unternehmen:** Yozma 1 (20 Mio. USD) investierte direkt in High Tech-Unternehmen, zusätzlich stellt Yozma als Dachfonds erhebliche Mittel (80 Mio. USD) für andere Fonds (die so genannte Yozma-Fonds) zur Verfügung (Fonds-in-Fonds-Konstruktion). Yozma stattete bis 1996 zehn Fonds mit je 8 Mio. USD aus. Über diese und Yozma 1 wurden mehr als 260 Mio. USD (inklusive der Dachfondsmittel) gesammelt und investiert. Die Partner investierten die Fonds in 164 Start-ups.
- **Stimulanz für inländische institutionelle Investoren, Mittel in Venture Capital-Fonds zu investieren:** Die neu gegründeten Yozma-Fonds durften sich im Besitz israelischer Banken oder Versicherungen befinden. Die bereitgestellten Mittel wurden vollständig genutzt.
- **Hebeleffekt auf die Renditen der privaten Mittel:** Über die Fonds-in-Fonds-Konstruktion erweitert sich das Anlagevolumen der privaten Fonds um "kostengünstiges" öffentliches Fondskapital, und Rückflüsse aus erfolgreichen Beteiligungen kamen überproportional den privaten Mitteln zugute. Aus den Beteiligungen an den 164 Start-ups erzielten die Fonds eine überdurchschnittlich hohe Exitrate durch Übernahme und Börsengang von über 56%. Eine Besonderheit der Fonds war, dass sie eine Option hatten, innerhalb von fünf Jahren den Dachfonds durch die Ausbezahlung des eingesetzten Kapitals (inklusive banküblicher Zinsen) herauszukaufen. Sie nutzten die Option, die Beteiligung des Dachfonds abzulösen.
- **Hebeleffekt für den Finanzierungsspielraum der Yozma-Fonds durch Erhöhung ihres Anlagevolumens:** Ein Yozma-Fonds konnte aus dem Programm bis 8 Mio. USD (maximal 40% des Fondsvolumens) erhalten. Dadurch konnten die Fonds eher eine kritische Größe erreichen, die erforderlich ist, um die Managementkosten zu decken. Der öffentliche Anteil lag bei den zehn geförderten Fonds unter 40%, was einer deutlichen Hebelwirkung entsprach.
- **Stimulanz für einen Know-how-Zufluss von außen in einen sich erst entwickelnden Venture Capital-Markt:** Die Bereitstellung von Anlagekapital für Yozma-Fonds war an die Voraus-

setzung geknüpft, dass mindestens ein erfahrener internationaler Investor als Partner einstieg. Auf diese Weise sollte der sich junge israelische Markt von ausländischen Erfahrungen profitieren und gleichzeitig ausländische Beteiligungsgesellschaften als Mitfinanziers gewonnen werden (über Syndizierungen).

- **Keine Übernahme der Rolle eines Beteiligungskapitalgebers durch Förderung der Yozma-Fonds:** Das Management der privaten Fonds wurde bei Entscheidungen über Eingehen oder Erhöhung sowie Desinvestments von Beteiligungen nicht von staatlicher Seite beeinflusst.
- **Schaffung eines langfristig vorhandenen Angebots an Venture Capital für junge High Tech Unternehmen:** Der ganze Ansatz von Yozma war erfolgreich, zum einen wurde Yozma 1 privatisiert und die meisten Yozma-Fonds wurden nach Auslaufen des Programms weitergeführt. Ferner wurden weitere, rein private Fonds aufgelegt, so dass letztlich ein wachsender Venture Capital-Markt in Israel entstand. Gleichzeitig zog der Erfolg der Yozma-Fonds weitere ausländische Venture Capital-Fonds an, die sich ab der zweiten Hälfte der 1990er Jahre direkt in Israel engagierten.

Breznitz (2007) und Avnimelech (2009) verweisen darauf, dass der Einstieg ausländischer Gesellschaften zudem durch die Gestaltung der Rahmenbedingungen nach amerikanischem Vorbild erleichtert wurde. Maßgeblich von diesem Boom profitierte die Softwareindustrie in Israel, so dass sich ihr Erfolg und der von Yozma gegenseitig bedingten.

Das Prinzip des Yozma-Programms wurde in den späten 1990er Jahren von einigen Ländern kopiert. Meist blieb der Erfolg mäßig, wenn es zu einer Aufweichung der Prinzipien durch die Anpassung an lokale, politische Gegebenheiten kam, die Rahmenbedingungen nicht gegeben waren oder keine Unterstützung der Nachfrageseite erfolgte, da es an einer entsprechenden Humankapitalbasis sowie Anreizen zu unternehmerischen Aktivitäten mangelte. Auch eine fehlende Koordination von Nachfrage und Angebot wird dabei angeführt (siehe OECD 2004, Lerner 2009).

Um die Verfügbarkeit von Seed Capital für innovative Unternehmen zu verbessern, wurde in Frankreich 1999 der **Fonds de capital-amorçage (FCA)** eingeführt. Mit seiner Ausgestaltung waren folgende Wirkungen intendiert:

- **Stimulanz für die Gründung von Seed-Fonds und Hebeleffekt auf deren Kapitalausstattung:** FCA war ein Dachfonds, der Initialkapital für den Aufbau von Fonds zur Verfügung stellte und damit die Anzahl an Seed-Fonds in Frankreich erhöhen wollte. Zwischen 1999 und 2001 wurden elf Fonds ausgewählt, fünf national und sechs regional tätig. Es flossen in die Errichtung dieser Fonds 22,9 Mio. € an staatlichen Mitteln.
- **Fokussierung der Förderung auf bestimmte Formen innovativer Unternehmen als Beteiligungsnehmer:** Diese Seed-Fonds sollten sich an jungen, innovativen Unternehmen beteiligen, die Kooperationen mit öffentlichen Forschungseinrichtungen unterhalten. Es muss sich um sehr junge Unternehmen handeln, die sich noch in einer frühen Entwicklungsphase befinden und noch nicht auf dem Markt etabliert sind. Es soll vor allem FuE-Arbeiten für ein neues Leistungsangebot und die Vorbereitung des Markteinstiegs und der Produktion durch Beteiligungskapital abgedeckt werden. Die durchschnittliche Höhe der Investitionen betrug rund 610.000 €, bei einer erheblichen Varianz.
- **Anreize für Forschungseinrichtungen zur Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers:** FCA zielte auch primär darauf, dass sich Forschungseinrichtungen selbst über spezielle Verwertungsgesellschaften an solchen Fonds beteiligen, sofern die Mehrheit der Mittel von weiteren privaten Investoren stammt. Damit war vor allem der Wunsch verbunden, auch Wissenschaftseinrichtungen unmittelbar einzubeziehen.
- **Langfristige Bereitstellung von Fondsmitteln:** Die Mittel werden den Seed-Fonds von staatlicher Seite für maximal 12 Jahre zur Verfügung gestellt. Danach müssen sie mit einem Anteil an den Veräußerungsgewinnen der desinvestierten Beteiligungen zurückgezahlt werden.

Diese Konstruktion mit der Verbindung unterschiedlicher Maßnahmenziele ist in dieser Form einzigartig und bis 2006 wurden durch die elf geförderten Seed Capital-Fonds 138 Investitionen in 131 verschiedene Unternehmen investiert.¹ Mit der staatlichen Förderung konnte ein Kapitalvolumen von 84 Mio. € angestoßen werden, davon 74% über die national tätigen Fonds, die sich an einem Drittel der 131 Unternehmen beteiligten, und ²Programm lief Ende 2006 aus, eine Nachfolgemassnahme mit der skizzierten Zielekombination gab es nicht.

Im Juni 2011 nahm der neue nationale Seed-Fonds **Fonds national d'amorçage (FNA)** in Frankreich seine Tätigkeit auf. Er ist durch folgende Ausgestaltungsmerkmale gekennzeichnet:³

- **Verbesserung der Eigenkapitalfinanzierung innovativer KMU in bestimmten Technologiefeldern:** Es handelt sich um einen Dachfonds für Beteiligungsgesellschaften, die Unternehmen finanzieren, wenn sie Technologien in Bereichen entwickeln, die in der nationalen Strategie für Forschung und Innovation betont werden: Gesundheit, Ernährung und Biotechnologie, Informations-, Kommunikations- und Nanotechnologie, Vermeidung von Umweltkatastrophen sowie Umwelttechnologien. In dieser Fokussierung auf bestimmte Technologiefelder unterscheidet sich FNA auch vom wesentlich breiter gefassten FSI (s.u.). Beteiligungsnehmer der geförderten Fonds müssen innovative, kleine Unternehmen sein, die höchstens acht Jahre bestehen. Schwerpunkte sind die Seed- und Start-up-Phase.
- **Langfristige Bereitstellung von Fondsmittel:** Die Mittel werden von staatlicher Seite für 20 Jahren mit einer Verlängerungsoption zur Verfügung gestellt. Die Investitionsphase, in der er Mittel an Beteiligungsgesellschaften vergibt, beträgt vier Jahre, ebenfalls verlängerbar.
- **Deutlicher Hebeleffekt auf das private Angebot an Beteiligungskapital:** FNA ist derzeit mit 600 Mio. € (ursprünglich 400 Mio. €) ausgestattet und kann Beträge zwischen 5 und 35 Mio. € in Beteiligungsgesellschaften investieren. Es sind 30 Fonds-in-Fonds-Beteiligungen zu einem Durchschnittswert von 19 Mio. € geplant. Die Seed- oder Start-up-Beteiligungen der so geförderten Fonds selbst sind pro Unternehmen auf 1,5 Mio. € in einem Zeitraum von einem Jahr beschränkt. Bis Juni 2012 erhielten drei Fonds Mittel von FNA, davon hat einer seinen Beteiligungsschwerpunkt in den Life Sciences, ein Hochschulfonds deckt verschiedene Technologiefelder ab und ein regional tätiger Fonds hat keine Technologieschwerpunkte.
- **Instrument auch zur Förderung der digitalen Wirtschaft:** Anfang 2012 wurde das Fondsvolumen um 200 Mio. € vom Ministerium für digitale Wirtschaft erweitert, damit FNA sich in diesem Bereich stärker engagieren kann.
- **Instrument zur Förderung des Wissens- und Technologietransfers über Ausgründungen:** Es sollen zudem 100 Mio. € für Beteiligungen an Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen verwendet werden.

France Investissement (FSI) stellt ein weiteres Beispiel eines Dachfonds in Frankreich dar, der 2006 entstand, aber einen deutlich breiteren Beteiligungsschwerpunkt hat; er ist auf die Finanzierung von KMU ausgerichtet. Er weist folgende Merkmale auf:⁴

- **Hebeleffekt der öffentlichen Mittel auf privates Kapital:** Als Public-Private-Partnership-Programm wurde er von der französischen Regierung in Kooperation mit der Caisse des Dépôts et Consignations (CDC, Investitionsgruppe zur Daseinsvorsorge und Wirtschaftsentwicklung) und weiteren privaten Investoren (Allianz, AXA, le groupe Caisse d'Épargne, Grou-

1 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/fr/, Dokument Seed-capital funds unter Support Measures.

2 Quelle: <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid5734/les-fonds-de-capital-amorçage.html>.

3 Quelle: http://fr.wikipedia.org/wiki/Fonds_national_d'amorçage.

4 Siehe http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/fr/, Dokument Seed-capital funds unter Support Measures.

pama, Natixis und la Société Générale) aufgelegt. Staat und CDC stellten 2,1 Mrd. € vor allem aus Mitteln des Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) zur Verfügung, der mit 20 Mrd. € zur Bekämpfung der Wirtschaftskrise ausgestattet war, und die privaten Partner 1 Mrd. €

- **Mischung aus Dachfonds und Ko-Investor:** France Investissement (FSI) arbeitet primär als Dachfonds, aber es sind auch Ko-Investments aus staatlichen Mitteln möglich.
- **Hohe Breitenwirkung:** Mitte 2011 waren mehr als 3 Mrd. € an 130 Beteiligungsfonds geflossen¹, die diese in KMU investieren konnten, vorrangig an Risikokapitalfonds, an Fonds zur Finanzierung des Wachstums etablierter Unternehmen und an regionale Fonds.
- **Breite Abdeckung schnell wachsender KMU, keine Begrenzung auf junge Unternehmen:** Beteiligungen können an technologiebasierte KMU oder an KMU mit erfolgreichen Internationalisierungsstrategien eingegangen werden. Die Investments erfolgen durch Übernahme von Gesellschaftsanteilen.
- **Breite Abdeckung an Finanzierungsanlässen und -phasen:** Durch die Beteiligungen können FuE-Arbeiten bis zur Vermarktung und Produktion abgedeckt werden sowie die Phasen von Seed bis Finanzierung der Geschäftsentwicklung reiferer mittelständischer Unternehmen.
- **Kein expliziter Anreiz für private Investoren durch eine Buy-Out-Klausel** für die öffentlichen Anteile an den geförderten Fonds (so wie bei den Yozma-Fonds).
- **Zeitlich begrenztes Engagement:** Die Fondsmittel von FI sollten in einem sechsjährigen Programmzeitraum investiert werden, in den ersten zwei Jahren wurden 1,3 Mrd. € bereitgestellt, Mitte 2011 waren es über 3 Mrd. €

Ein Bericht der CDC² von Ende 2011 zeigt auf, dass die öffentlichen Investitionen von 2,4 Mrd. € und die damit erreichten privaten Investments von 7 Mrd. € eine erhebliche Wirkung auf die finanzierten KMU hatten. Es wurden damit 1.130 KMU finanziert, die 150.000 Beschäftigte und Umsätze von 17 Mrd. € aufwiesen. In dem Bericht werden positive Wirkungen des Programms sowohl auf die Struktur des Beteiligungskapitalmarktes wie auf die Entwicklung von KMU konstatiert. Die Daten machen deutlich, dass primär größere KMU davon profitierten. So beträgt die durchschnittliche Mitarbeiterzahl 132 und die Umsätze 15 Mio. €. Für die geflossenen Finanzierungsbeträge errechnet sich ein Mittelwert von 6,2 Mio. €. In einem Parlamentsbericht zum Rechenschaftsbericht 2011 wird allerdings konstatiert, dass die Effekte des öffentlichen Investments von 2,4 Mrd. € zu schwach seien, um die Anforderungen französischer Unternehmen abzudecken.³ Der Fonds soll planmäßig 2012 auslaufen. Auf der Homepage findet sich aktuell kein Hinweis, dass er verlängert bzw. ein Nachfolgefonds implementiert wird.

Im Bereich der Bereitstellung von Investitionsmitteln hat die Nutzung von indirekten Instrumenten in Form von **Dachfonds in Großbritannien** eine teilweise sehr wechselhafte Geschichte, da seit 2000 insgesamt fünf Fonds dieser Art eingeführt und teilweise wieder aufgelöst wurden. Aktuell gibt es noch den **Enterprise Capital Funds** (seit 2006) und den **UK Innovation Investment Fund** (seit 2009). Während jedoch das Enterprise Capital Funds Programm generell auf Fonds ausgerichtet ist, die schnell wachsende KMU finanzieren und somit in Tradition zu den anderen britischen Maßnahmen allen Branchen offen steht, ist der UK Innovation Investment Fund auf Fonds ausge-

1 Quelle: <http://www.france-investissement.fr/FSI-France-Investissement/Les-acteurs/Les-fonds>, hier findet sich auch eine Auflistung der begünstigten Beteiligungskapitalfonds.

2 Zitiert auf http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/fr/, Dokument France Investment (FSI) unter Support Measures.

3 Zitiert auf: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/fr/, Dokument France Investment (FSI) unter Support Measures.

richtet, die sich auf bestimmte Technologien spezialisiert haben. Besonders im Fokus stehen dabei Life Sciences, CO₂-emissionsarme Technologien, IKT und fortschrittliche Fertigungstechnologien. Insgesamt ähnelt insbesondere der UK Innovation Investment Fund sehr stark dem ERP/EIF-Dachfonds in Deutschland. Für den Zeitraum 2011 bis 2015 erhält der Enterprise Capital Funds öffentliche Einlagen von 180 und 230 Mio. €, die er in privatwirtschaftliche Fonds investieren soll. Der UK Innovation Investment Fund verfügt über eine Fondsausstattung von 375 Mio. €.

Auch in Irland gibt es seit 2000 ein Dachfonds-Programm, das **Seed and Venture Capital-Programm**¹. Es befindet sich in seiner zweiten Runde (2007 bis 2012) mit einem geplanten Gesamtvolumen von 175 Mio. €. Der Fond investiert sowohl in irische Fonds als auch in Irland tätige ausländische Fonds, die Beteiligungen vor allem in High Tech-Feldern eingehen. Dabei spielen Software-, IT- und Internetunternehmen eine besonders große Rolle: Auf sie entfällt fast 50% des gesamten Investitionsvolumens (Enterprise Ireland 2011). Die Bewertung der nationalen Strategie Best.Connected kommt dennoch zum Schluss, dass gerade **die Gründungs- und Wachstumsfinanzierung für Softwareunternehmen trotz dieser Maßnahmen noch immer ein Problem** darstellt. Als Gründe dafür werden vor allem die eher durchwachsenen Leistungen der einheimischen Fonds sowie das weitgehend fehlende Engagement großer internationaler Fonds genannt, was die Menge des zur Verfügung stehenden Kapitals limitiert (Enterprise Ireland 2009). Ob sich diese Situation durch die Krise in Irland in den letzten Jahren verschärft hat, kann nur vermutet werden.

Eine noch relativ neue Maßnahme ist der **Innovation Fund Ireland**², seit Ende 2010 als Teil des National Recovery Plan 2011-2014, der die Kapitalverfügbarkeit für Frühphasenfinanzierungen und schnell wachsende Unternehmen verbessern will. Er bietet Anlagekapital für führende internationale Venture Capital-Gesellschaften, wenn sie ihre europäischen Hauptniederlassungen in Irland wählen. Hierfür wurden jeweils 125 Mio. € vom irischen Staat und von Ireland's National Pension Reserve Fund bereitgestellt, die in die ausländischen Fonds in höchstens gleicher Höhe wie deren Investitionen in Irland fließen sollen. Auf die erste Ausschreibung gingen bis Ende November 2010 32 Interessenbekundungen durch ausländische Venture Capital-Gesellschaften ein.³ In mindestens vier flossen Mittel von Innovation Fund Ireland. Im ersten Halbjahr 2012 wurde eine zweite Ausschreibungsrunde durchgeführt. Zur Höhe der bereits investierten Mittel liegen keine Veröffentlichungen vor. Damit können noch keine Rückschlüsse gezogen werden, ob dieser Ansatz mit einem für Irland doch recht hohen finanziellen Engagement die gewünschten Ziele erreichen wird und ausländisches Kapital und Know-how anziehen kann.

Weitere Beispiele für Dachfonds:

- **Niederlande:** TechnoPartners Seed Facility⁴ (seit 2005), Darlehen an Beteiligungsfonds bis zu 50% von deren Investments (max. 4 Mio. €). Durch die Regelungen zur Partizipation der staatlichen Mittel an den Veräußerungsgewinnen entsteht eine Hebelwirkung auf deren Renditemöglichkeiten. Für die Programmphase 2007 bis 2011 war ein Budget von 120 Mio. € vorhanden.

1 Quelle für die folgenden Angaben: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/ie Dokument Seed and Venture Capital Programme unter Support Measures.

2 Quelle für die folgenden Angaben: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/ie/, Dokument Innovation Fund Ireland unter Support Measures.

3 Quelle: <http://www.enterprise-ireland.com/en/Invest-in-Emerging-Companies/Investors/Innovation-Fund-Ireland/Innovation-Fund-Ireland.html>.

4 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/nl/country, Dokument TechnoPartner Seed facility unter Support Measures.

- **Portugal:** Ko-Investment Fonds für Business Angels¹ (2009), orientiert am niederländischen TechnoPartners Programm.

Die Ausführungen dieses Abschnitts zeigten, dass die über Dachfonds bewirkten Beteiligungen in ganz erheblichem Umfang durch öffentliche Mittel erreicht wurde, die Lücken in privatem Angebot ausfüllen. Im nachfolgenden Abschnitt werden andere Ansätze aufgezeigt, um das Angebot an risikotragendem Kapital im hier relevanten Bereich zu erhöhen.

3.1.7 Schaffung öffentlicher Beteiligungsgesellschaften für die Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung, um Lücken zu schließen, die private Geldgeber nicht besetzen

3.1.7.1 Beteiligungsgesellschaften, die sich ohne private Beteiligunggeber an Unternehmen beteiligen

In Abschnitt 3.1.6.3 wurde bereits auf das Yozma-Programm in Israel eingegangen, das mit Yozma 1 auch ein Element beinhaltet, mit dem Beteiligungen direkt an Unternehmen eingegangen werden konnten. Insgesamt zeigen unsere Recherchen aber, dass diese Form der Mittelbereitstellung nur selten in den untersuchten Ländern verfolgt wird.

Finnvera's Seed Fund Vera Ltd. stellt in Finnland im Rahmen des **Young innovative start-ups-Programm (NIY)**² seit 2008 Beteiligungskapital für die Seed-, Start-up- und Expansionsphase eines Unternehmens (bis 50 Mitarbeiter) bereit, bis diese für private Investoren interessant sind. Venture Capital aus diesem Fonds finanziert im Mix mit Zuschüssen und Darlehen international ausgerichtete und wachstumsorientierte Unternehmen. Die Start-ups dürfen nicht mehr als 50 Beschäftigte haben, müssen jünger als fünf Jahre sein und sollen eine FuE-Intensität von mindestens 15% aufweisen. NIY ist das zentrale Instrument zur Förderung junger und innovativer Unternehmen in Finnland. Die Unterstützung bezieht sich auf drei Phasen (Vorbereitung, frühes Wachstum, schnelles Wachstum) mit bis zu einer Mio. €. Die Förderung deckt die gesamte Lebenslinie eines jungen Unternehmens von der Gründungsvorbereitung bis zur beginnenden Internationalisierung ab.³ Der Fonds geht Minderheitsbeteiligungen in einer Größenordnung von 15 bis 40% am Gesellschaftskapital des Beteiligungsnehmers ein, ergänzt um zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten. Das Fördervolumen (alle 3 Instrumente) stieg seit dem Start 2008 (5,4 Mio. €) - und damit während der Wirtschaftskrise - deutlich an: 2009 waren es 16,5 Mio. €, 2010 und 2011 jeweils etwa 19,5 Mio. €. Das Programm wird angesichts der Anzahl geförderter Unternehmen in Finnland als ein Erfolg angesehen.

Seit 1998 finanziert **Brussels-Capital - BRUSTART-Seed fund**⁴ in der Region Brüssel/Belgien in die Frühphase innovativer Ausgründungen aus Hochschulen oder Forschungsabteilungen von Unternehmen. Er war zunächst Teil der öffentlichen Regional Investment Company of Brussels, operiert aber seit 2008 als unabhängiger Fonds. Die Finanzierung kann auf zwei Wegen erfolgen,

1 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/pt/, Dokument FINICIA Programme unter Support Measures

2 http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/fi/, Dokument Funding scheme for young innovative companies unter Support Measures.

3 Siehe: <http://www.tekes.fi/about/niy/>.

4 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/be/, Dokument Brussels-Capital - BRUSTART-Seed fund unter Support Measures.

entweder als Minderheitsbeteiligung am Gesellschaftskapital und/oder über Darlehen. Das Finanzierungsvolumen bewegt sich zwischen 12.500 und 250.000 € für maximal sieben Jahre. Bei den Beteiligungsnehmern soll es sich um besonders schnell wachsende produzierende oder Dienstleistungsunternehmen handeln. Seit 2005 wurden insgesamt 8,55 Mio. € investiert, davon 1,8 Mio. € in 2008, 1,1 Mio. € in 2009 und 1,3 Mio. € in 2010. Die Anzahl finanzierter Unternehmen ist jedoch niedrig, darunter finden sich nur Einzelfälle, bei denen Minderheitsbeteiligungen übernommen wurden. Es dominieren Darlehen.

3.1.7.2 Staatliche Ko-Investments zu privaten Beteiligungen

Ein weiterer Schwerpunkt nach der Anzahl identifizierter Ansätze sind staatliche Ko-Investments zu Beteiligungen privater Kapitalgeber. Auch sie haben mittlerweile eine gewisse Tradition in den meisten Ländern.

Als Reaktion auf die Wirtschaftskrise im Jahr 2002 und den dadurch auch in Israel ausgelösten Rückgang an Beteiligungen in jungen Unternehmen und Neugründungen wurde über Programm in Israel ein öffentlicher Seed Fond geschaffen.

Mit der Konstruktion von Heznek wurden folgende Wirkungen intendiert:¹

- **Erweiterung des Angebots an Seed Capital durch Ko-Investments:** Heznek beteiligt sich als Ko-Investor an jungen Unternehmen, wenn ein Venture Capital-Fonds, ein Business Angel oder andere Kapitalgeber in einem bestimmten Verhältnis (matching principle) beteiligt sind. Darin liegt ein deutlicher Unterschied zum Yozma-Ansatz: Die öffentliche Beteiligung bezieht sich nicht auf einen Fonds insgesamt, sondern auf einzelne Beteiligungen an Unternehmen. Der Hebeleffekt auf den Finanzierungsspielraum der Mitinvestoren durch Erhöhung ihres Anlagevolumens ist damit nicht gegeben, aber aus Sicht der Unternehmen erweitert sich der Spielraum für das Einwerben von Beteiligungskapital.
- **Fokussierung auf einen eng begrenzten Typ von Unternehmen, wo Defizite im Beteiligungskapitalangebot gesehen werden:** Beteiligungsnehmer können FuE-treibende Unternehmen sein, die höchstens sechs Monate zuvor gegründet wurden, oder deren Ausgaben höchstens 800.000 NIS² (derzeit ca. 160.000 €) betragen. Außerdem muss es sich um ein Erstinvestment handeln. Einen besonderen Fokus auf Gründungen der Internet- und digitalen Wirtschaft gibt es bei Heznek nicht.
- **Hebeleffekt auf die Renditen der privaten Mittel:** Die privaten Investoren können innerhalb der ersten fünf Jahre die Anteile des staatlichen Heznek-Fonds zum Ausgangswert inklusive Zinsen übernehmen.
- **Intendiert ist primär die Verbesserung des Finanzierungsangebots von jungen Unternehmen:** Die Programmkonstruktion zielt nicht darauf ab, den Venture Capital-Markt in Israel zu stimulieren, spezifische Anreize für die Kapitalbereitstellung in- oder ausländischer institutioneller Anleger beinhaltet es nicht. Voraussetzung ist vielmehr, dass der Investor über ausreichende anlagebereite Mittel verfügt und Erfahrungen mit vergleichbaren Beteiligungen und Branchen aufweist.
- **Stimulierung unterschiedlicher Typen von Beteiligungskapitalgebern:** Heznek kofinanziert Beteiligungen von Venture Capital-Fonds, Corporate Venture Capital-Gesellschaften, Technologieunternehmen und Business Angels.

¹ Quelle: <http://www.moit.gov.il/NR/exeres/2F9931BD-7695-4FAD-9A54-950A1E99B3F8.htm> und www.moital.gov.il/heznek.htm.

² NIS=Neuer israelischer Schekel. Für die Umrechnung wird ein Kurs zum 5.10.2012 zugrundegelegt.

- **Fokussierung auf den Finanzierungsbedarf für FuE-Arbeiten:** Über das Heznek Programm werden direkte Beteiligungen eingegangen, pro Unternehmen für bis zu 5 Mio. NIS (rund 1 Mio. €) und einen Zweijahreszeitraum. Damit können bis zu 50% des Finanzierungsbedarfs für FuE-Arbeiten abgedeckt werden.

Die Ausgestaltung von Heznek weicht in einem zentralen Punkt (statt Dachfonds- nun Koinvestment-Ansatz) vom erfolgreichen Yozma-Programm aus den 1990er Jahren ab. Der Engpass für mehr Venture Capital-Beteiligungen im Frühphasensegment wird damit nicht vorrangig im verfügbaren Anlagekapital bei privaten Beteiligungskapitalgebern gesehen, sondern in deren Bereitschaft, sich an sehr jungen Unternehmen zur Finanzierung von FuE-Arbeiten zu beteiligen. Das Heznek-Programm weist in seiner Ausgestaltung große Ähnlichkeit mit der Koinvestment-Variante des Modellversuchs BJTU (1989-1994) und des Programms BTU (1995-2004) auf. Heznek zielt allerdings auf einen wesentlich enger begrenzten Kreis an Unternehmen. Das ursprüngliche Programmvolumen betrug nur ca. 2 Mio. €.

Das Heznek Programm startete 2002 und endete 2005 planmäßig. Im Rahmen der Berichterstattung von INNO-Policy TrendChart (ERAWATCH 2011-12) wird es als nicht erfolgreich eingestuft (siehe Fisher/I-Biz 2011: 15). Eine Programmevaluation fand nicht statt bzw. ist nicht veröffentlicht.¹ Aktuell gibt es in Israel nur noch für die Biotechnologie staatliche Anreize für Beteiligungskapital. Dagegen unterstützt der israelische Staat den Venture Capital-Markt indirekt über die starke Förderung der Nachfrageseite (Start-ups und Wachstumsunternehmen), über die Programme² Magnet und Technology Incubator und ergänzt durch eine Reihe kleinerer Programme wie Nofar (zum Technologietransfer zwischen jungen Unternehmen und angewandter Forschung), Tnufa (Zuschüsse für junge Unternehmen zur Prototypenentwicklung).

Beispiele von Ko-Investments in anderen Ländern sind (siehe OECD 2011: 108):

- **Finnland:** Finnvera's Seed Fund Vera Ltd. (seit 2003), bezogen auf Frühphasenfinanzierungen in innovativen Unternehmen.
- **Finnland:** Vigo Startup Accelerator Programm (seit 2009) mit einem starken Bezug zur Entwicklung des Venture Capital-Marktes. Es fördert sowohl die Expansion schnellwachsender Unternehmen (Gazellen) als auch den Markt für Seed-Fonds in Finnland.³ Bei Accelerators handelt es sich um Unternehmen, die durch ein Team aus qualifizierten Teilnehmern gegründet wurden oder vor wenigen Jahren entstanden sind, die eigenes Kapital und Know-how in erfolversprechende Gründungsvorhaben investieren, um diese möglichst rasch attraktiv für etablierte Venture Capital-Gesellschaften zu machen. Ein wesentlicher Aspekt dabei ist die Einbindung internationaler Experten für das Training der Teilnehmer. Öffentlich gefördert werden der Accelerators und die ausgewählten Unternehmen. Jeder Accelerator soll ein Portfolio von 5 bis 12 junge, innovative Unternehmen finanzieren.⁴ Die Accelerators müssen selbst privates Kapital in einem substantiellen Umfang einwerben (Zielgröße waren mindestens 100 Mio. € an privatem Kapital in drei Jahren durch alle). Über die staatlichen Einrichtungen Tekes and Finnvera's Seed Fund Vera flossen anfänglich rund 45 Mio. € in das zunächst auf drei Jahre ausgelegte Programm. Damit wurden sechs Vigo Startup Accelerators unterstützt, von denen sich jeder auf ein bestimmtes Technologiefeld fokussierte. Im Frühjahr 2012 kamen zu vier noch bestehenden Accelerators fünf neue hinzu. Zwei der am Anfang entstandenen Accelerators (KoppiCatch mit derzeit 8 Portfoliounternehmen; Veturi Venture Accelerator mit 5 Mitte

1 Siehe: <http://proinno.intrasoft.be/index.cfm?fuseaction=wiw.measures&page=detail&ID=7305>.

2 Siehe: www.moit.gov.il/NR/exeres/2F9931BD-7695-4FAD-9A54-950A1E99B3F8.htm sowie www.moit.gov.il/NR/exeres/111E3D45-56E4-4752-BD27-F544B171B19A.htm.

3 Siehe: <http://www.vigo.fi/program1.jsessionid=94f7b0f2d56423d054b052ad98bc>.

4 Siehe Anforderungen an die neuen Accelerators unter: <http://www.vigo.fi/tender-for-new-accelerators>.

2012) haben einen Fokus im Bereich Internet. Die vier seit längerem bestehenden Accelerators hatten sich bis Frühjahr 2012 an mehr als 40 Unternehmen beteiligt, denen 70 Mio. € an Mitteln zufließen, davon 60 % aus privaten Quellen (jeweils zu Hälfte in- und ausländische) und 40% als öffentliche Förderung.¹ Über die insgesamt bereitgestellten Mittel sind keine weiteren Daten zum Ausschöpfen des Programmvolumens bekannt.

- **UK – Schottland:** Scottish Co-Investment Fund (seit 2003, SCF) mit einem Fondsvolumen von 72 Mio. €. Eingegangen werden Engagements gemeinsam mit Business Angels, Venture Capital-Gesellschaften und Corporate Venture Capital-Gesellschaften an KMU (bis 250 Beschäftigte), z.T. refinanziert durch EFRE. Die Beteiligungen des Fonds bewegen sich in einer Größenordnung von £0,1 und 1 Mio. bei privaten Beteiligungen von £0,5 bis 1 Mio. Im Geschäftsjahr 2009/2010 investierte der SCF £12,3 Mio. in 63 Beteiligungen. Daneben werden von Scottish Enterprise noch zwei weitere Fonds verwaltet: Der Scottish Seed Fund beteiligt sich mit bis £0,1 Mio. an privaten Engagements bis zu £0,5 Mio. Im Geschäftsjahr 2009/2010 flossen £1,7 Mio. in 21 Beteiligungen. Der Scottish Venture Fund stellt risikotragendes Kapital zwischen £0,5 und 2 Mio. bei privaten Beteiligungen von £2 bis 10 Mio. zur Verfügung. Hier wurden im genannten Zeitraum £16,7 Mio. in 18 Beteiligungen investiert (OECD 2011: 09).
- **Neuseeland:** Seed Co-Investment Fund (SCIF) der New Zealand Venture Investment Fund Ltd. (seit 2005), Ko-Investments mit ausgewählten Seed Ko-Investment-Partnern bei Frühphasenfinanzierungen.
- **Dänemark:** Business Development Finance - The Growth Foundation (seit 1992)², Fonds, der sowohl Ko-Investments mit anderen Beteiligungsgesellschaften wie auch Fonds-in-Fonds-Investments eingeht. Er ist nicht nur auf Frühphasenfinanzierungen, sondern generell auf Forschungs- und Innovationsfinanzierungen ausgerichtet. Im Frühphasensegment fokussiert er auf Life Sciences, Medizintechnik und andere High Tech-Bereiche. Bei sonstigen Finanzierungsanlässen kann er ein breites Branchenspektrum abdecken. Er ist einer der größten Beteiligungskapitalgeber des Landes und verfügte 2010 über ein Fondsvolumen von 362 Mio. €. Es werden auch Mezzanine-Finanzierungen abgeschlossen.
- **Dänemark:** Vaeksfonden Partner Capital (von 2007 bis 2010): Der Fonds wurde 2010 geschlossen, da es zu wenige Angel Investments gab. Es wurden bis zu 50% des Kapitalbedarfs abgedeckt und im Durchschnitt zwischen 10 und 40% des Gesellschaftskapitals übernommen. Es waren vier bis fünf Investments pro Jahr anvisiert worden.

3.1.8 Fazit: Förderung von Venture Capital in Europa –großer Umfang an öffentlichen Mitteln, ohne erkennbare Wachstumseffekte auf ein unabhängiges privates Beteiligungskapitalangebot

Insgesamt zeigt die Entwicklung in Europa, dass auch in den letzten Jahren in vielen Ländern Maßnahmen unternommen wurden, um die Finanzierung von schnell wachsenden, vor allem technologieorientierten Unternehmen durch Venture Capital zu stimulieren und auszubauen. Dabei werden jedoch zwei Punkte deutlich. So haben diese Maßnahmen zwar dazu geführt, dass in den meisten Ländern der Anteil der Venture Capital-Investitionen gestiegen ist und sich auch Märkte für die Seed-Finanzierung entwickelt haben (EVCA 2010). Jedoch ist dies noch immer **stark abhängig von der Bereitstellung von Investitionsmitteln durch staatliche Programme und Einrichtungen**, was sich auch daran ablesen lässt, dass Länder, in denen massive staatliche Maßnahmen zur Bereitstellung von Mitteln umgesetzt wurden, einen größeren Sprung vollzogen haben, als an-

1 Siehe: <http://www.vigo.fi/press-release/-/view/4254>.

2 Siehe: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/country_pages/dk/, Dokument Business Development Finance - The Growth Foundation unter Support Measures.

dere Länder. Um jedoch dauerhaft die erfolgreiche Finanzierung solcher Unternehmen durch private Modelle zu ermöglichen, sind noch weitere Schritte notwendig. Der zweite Aspekt ist, dass sich zwar in den meisten Ländern ebenfalls die Rahmenbedingungen, die für einen dauerhaften Erfolg privater Investitionen mitentscheidend sind, verbessert haben. Aber auch hier hat die Entwicklung dazu geführt, dass die Unterschiede zwischen den Ländern teilweise sogar zugenommen haben. Dies wirkt sich negativ auf die Entwicklung eines europäischen VC-Marktes aus, der in Umfang und Relevanz zu den USA aufschließen könnte und behindert damit ebenfalls das Entstehen eines sich selbst versorgenden Ökosystems, das primär von privaten Investoren getragen wird. All dies wird zusätzlich durch die gegenwärtige Krise beeinflusst.

Trotz der vielfältigen Bemühungen in den hier betrachteten europäischen Staaten, das Angebot an Venture Capital für neugegründete oder wachsende Technologieunternehmen durch die direkte oder indirekte Bereitstellung von öffentlichem Kapital zu erhöhen sowie günstige rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen zu schaffen, kommt kein nationaler Venture Capital-Markt in Europa an das US-amerikanische Niveau heran. Wie in Abschnitt 2.1 aufgezeigt, flossen dort 2009 immerhin 0,127% des BIP in Venture Capital Investments, ein vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise niedriger Wert (2010: 0,151%; Rekordwert 2000: 0,995%). Auch die zum Teil mit recht hohen öffentlichen Kosten verbundenen Maßnahmen z.B. in Großbritannien und Frankreich führten bislang nur dazu, dass die dortigen Märkte lediglich ein Drittel der Größe des amerikanischen Vorbilds erreichten, das auch ohne einen merkliche öffentlichen Stimulans funktioniert.

3.2 Übertragbarkeit auf Deutschland

Vergleicht man die vorgestellten Beispiele zur Stimulierung von Venture Capital durch öffentliche Maßnahmen aus dem vorangegangenen Kapitel, so zeigt sich deutlich, dass in den meisten Ländern ähnliche Instrumente und Maßnahmen eingesetzt werden, die selbst oder ihre ähnlich strukturierten Vorgängerprogramme bereits seit vielen Jahren bestehen. Somit gibt es **keine grundsätzlichen neuen Ansätze**, die interessant für eine Verbesserung des Finanzierungsangebots für neue und junge Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft erscheinen. Es wird in den analysierten Ländern vor allem ein seit langem bekanntes Spektrum an Maßnahmen benutzt. Diese unterscheiden sich sowohl in den Details ihrer Implementierung als auch im jeweiligen Umfang und Stellenwert. Der Vergleich zwischen identifizierten ausländischen Ansätzen und aktuellen oder früheren Programmen in Deutschland verdeutlichte, dass es zu einer Reihe von Ansatzpunkte bereits entsprechende Maßnahmen hierzulande gibt.

Bei den Ansätzen handelt es sich zum großen Teil um horizontale Maßnahmen, d.h. sie sind nicht auf einzelne Technologiefelder bezogen, sondern sind generell technologieoffen oder offen für mehrere Technologiefelder. In keinem Fall war ein Programm nur auf Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft ausgerichtet.

Die Mehrheit der skizzierten ausländischen Programme hat zwei Ansatzpunkte: (1) Sie wollen die Verfügbarkeit anlagebereitem Kapital bei privaten Beteiligungskapitalgesellschaften erhöhen, damit diese in junge oder wachsende Unternehmen investieren können oder (2) sie erhöhen direkt das Angebot an Beteiligungskapital durch Ko-Investments oder Anreize für private Investoren, damit diese kapitalsuchenden Unternehmen Mittel für Frühphasen- oder Wachstumsfinanzierungen bereitstellen. Auf den Umstand, dass Investoren Kapital in Beteiligungskapitalgesellschaften investieren, wenn sie von hohen möglichen Renditen ausgehen, und diese Erwartungen durch eine Verbesserung der Qualität der Kapitalnachfrage gesteigert werden können, wird kaum eingegangen. D.h. die Maßnahmen zur Stärkung der Angebotsseite sind nicht in entsprechendem Umfang durch

eine Stärkung der Nachfrageseite flankiert. Gerade die öffentlichen Dachfonds, die häufig anzutreffen sind, schließen die Lücke, die in einem funktionierenden Venture Capital-Markt private Investoren leisten. Die steuerlichen Vergünstigungen und die Förderung von Ko-Investments können eine Hebelwirkung auf die Renditemöglichkeiten privater Investments ausüben, und dadurch auch die Renditeerwartungen der Anleger in Beteiligungsfonds verbessern.

Die beschriebenen Dachfonds und steuerlichen Vergünstigungen weisen einen breiten Fokus an letztlich begünstigten Unternehmen auf, sie werden nur in Einzelfällen dazu eingesetzt, um gezielt bestimmte Fördertatbestände zu adressieren, z.B. Seed-Finanzierungen im Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) in Großbritannien, das aber in engem Kontext zum deutlich breiter angelegten Enterprise Investment Scheme (EIS) steht. Es gibt kein aktuelles Beispiel, dass beide Instrumente für die gezielte Förderung von einzelnen Branchen oder Technologiefelder eingesetzt werden. Das Yozma-Programm in Israel zielte auf den Aufbau der gesamten Software-Industrie und war in eine Reihe weiterer Stimulierungsmaßnahmen eingebettet.

Dachfonds werden in einer ganzen Reihe von Ländern eingesetzt, um Hebeleffekte auf privates Kapital auszuüben. Sie weisen häufig ein erhebliches Volumen auf. Es sind vor allem diejenigen Länder (Frankreich, Großbritannien, Irland), die in der EVCA Benchmark Studie von 2008 die ersten Plätze hinsichtlich der Bewertung der steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen einnehmen. Sie belegen auch beim Indikator Venture Capital-Investitionen in Relation zum BIP vordere Ränge. Die Ausführungen in Abschnitt 3.1.6.3 zeigten allerdings auch, dass dies in ganz erheblichem Umfang durch öffentliche Mittel erreicht wurde, die die Lücken in privatem Angebot füllen. Im nachfolgenden Abschnitt werden andere Ansätze aufgezeigt, um das Angebot an risikotragendem Kapital im hier relevanten Bereich zu erhöhen.

Auch in Deutschland gibt es seit 2004 einen Dachfonds, den ERP/EIF-Dachfonds, um das Beteiligungskapitalangebot für junge, technologieorientierte Unternehmen zu verbreitern. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und der Europäischen Investitionsfonds stockten es im Mai 2010 auf 1 Mrd. € auf. Da derzeit die Mittel noch lange nicht investiert sind, lässt sich kein Bedarf an einem weiteren Dachfonds-Konstrukt begründen. D.h. das auch in anderen Staaten häufig eingesetzte Instrument von Dachfonds, um private Anleger zu stimulieren, findet auch in Deutschland seit einigen Jahren Anwendung.

Über Dachfonds und Ko-Investmentfonds werden zwar erhebliche Mittel an private Fonds geleitet, sie sind aber auch mit Rückzahlungsregelungen verbunden, so dass sich der Aufwand für die öffentliche Seite vorab nicht berechnen lässt. Er hängt vom Erfolg der refinanzierten oder kofinanzierten Beteiligungen ab und zeigt sich erst viele Jahre nach dem Start der Fonds, wenn die Desinvestmentphase abgeschlossen ist. Dagegen lässt sich der Aufwand für Steuervergünstigungen relativ frühzeitig abschätzen und die Kosten durch Steuerausfälle sind relativ hoch, sie können deutlich höher sein als bei den anderen beiden Maßnahmentypen. Daher sind die steuerlichen Anreize für ein höheres Angebot von Venture Capital in ihren Lenkungseffekten und Kosten nicht unumstritten. Auch Länder wie Frankreich und Großbritannien, die umfangreiche steuerliche Anreize für private Investoren bieten, haben kein so hohes Niveau an Frühphasen- oder Venture Capital-Investitionen erreicht wie die USA, wo eine andere Unternehmens- und Gründungskultur bei insgesamt niedrigen Steuersätzen zu einem hohen Marktvolumen im Frühphasensegment und auch bei Investments in Unternehmen der Internet- und digitalen Wirtschaft geführt hat. Solche steuerlichen Anreize erscheinen daher nur bei einer deutlichen Knappheit an risikotragendem Kapital im Frühphasensegment, die zudem für ein breites Spektrum an Technologiefeldern gegeben ist, begründbar. Angesichts der aktuell guten und sich deutlich verbessernden Finanzierungssituation für deutsche Internetgründungen (als Sonderentwicklung im deutschen Venture Capital-Markt),

lässt sich daher kein Bedarf an einer steuerlichen Förderung begründen. Eine solche steuerliche Lösung müsste in einem größeren Kontext der Unternehmensförderung realisiert werden. In Abschnitt 2.1 wurde zudem bereits aufgezeigt, dass die steuerlichen Rahmenbedingungen keinen kausalen Zusammenhang mit der Höhe der Investments in Venture Capital haben.

Die Bundesregierung hat im Frühjahr 2012 angekündigt, durch weitere Maßnahmen das Angebot an risikotragendem Kapital in Deutschland zu stimulieren. Dies betrifft den gesamten Technologiebereich, davon profitieren kann auch der Internet-Bereich. Die geplante Investitionszulage für Business Angels orientiert sich am Enterprise Investment Scheme. Doch soll es keine steuerliche Förderung, sondern eine 20-prozentige Investitionszulage geben, die administrativ einfacher umsetzbar und haushaltstechnisch leichter absehbar ist. Damit wird auch in Deutschland das in anderen Ländern wie Großbritannien, Irland und Frankreich intensiv eingesetzte Instrument der Steuervergünstigungen eingeführt.

Es sollte an dieser Stelle abschließend betont werden, dass die aufgezeigten Maßnahmen in anderen Ländern z.T. bereits in Deutschland existieren bzw. sich prinzipiell übertragen ließen. Bei den beiden am häufigsten verfolgten Typen von Maßnahmen gibt es die entsprechenden Pendant schon in Deutschland (ERP/EIF-Dachfonds, High-Tech Gründerfonds). Zwei Maßnahmen zur Stimulierung des Beteiligungsangebots durch informelle Investoren sind gerade gestartet (European Angels Fonds (EAF)) bzw. befinden sich noch in der konkreten Planungsphase (Investitionszulage für Business Angels). Die geschätzten Kosten für die Übertragung des britischen Enterprise Investment Scheme in Form dieser Investitionszulage hängen naturgemäß vom Beteiligungsverhalten von Business Angels und sonstiger nicht-formeller Investoren ab. Wenn sich die Anzahl der vom Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) geschätzten rund 5.000 Business Angels, die jährlich insgesamt zwischen 200 und 300 Mio. € investieren, verdoppelt, werden sich die Kosten bei einer 20-prozentigen Zulage und einer unveränderte Investitionssumme pro Investor auf 80 bis 120 Mio. € pro Jahr belaufen. Damit würde dann ein Beteiligungsvolumen von 480 bis 720 Mio. € initiiert (Verdopplung der eigenen Investments der Business Angels plus Zulagen). Dies ist allerdings nur eine grobe Abschätzung, da sich die Auswirkungen auf das Investitionsverhalten der Business Angels und das Nachfrageverhalten von jungen Unternehmen schwer prognostizieren lässt.

In Deutschland hat sich im letzten Jahrzehnt, vor allem seit 2005, ein miteinander über Ko-Investments gut vernetztes Angebot an öffentlichen Frühphasenfonds etabliert, die zum Ausbau des Frühphasensegments im Venture Capital-Markt maßgeblich beigetragen haben. Die verschiedenen Formen zur Bereitstellung öffentlicher Investitionsmittel direkt für technologieorientierte oder innovative Gründungen oder über Fonds-in-Fonds-Lösungen, die in anderen Ländern verfolgt werden, lassen keine Vorteile gegenüber dem bestehenden Spektrum an öffentlichen Fonds in Deutschland erkennen. Gerade die in den letzten Jahren in Vergleichsländern neu implementierten Programme werden i.d.R. mit einem Mangel an verfügbarem Kapital für Frühphasen- und Wachstumsfinanzierungen begründet. Für kein Land ist bekannt, dass aktuell das eingangs skizzierte **gute Zusammenspiel zwischen dem High-Tech Gründerfonds und anderen öffentlichen Fonds auf der einen Seite und privatem formellen und informellem Kapital** auf der anderen Seite so gut funktioniert wie in Deutschland. **Dies betrifft allerdings offenbar nur die Internet- und digitale Wirtschaft**, für andere Branchen und Technologiefelder gilt dies sicherlich nicht so. Dort haben wir auch in Deutschland noch einen Mangel an verfügbarem Kapital (z.B. im Bereich der Life Sciences). Da bei wichtigen öffentlichen Frühphasenfonds vor kurzer Zeit die Fondsvolumina deutlich aufgestockt wurden und auch beim ERP-/EIF-Dachfonds das Volumen erst 2010 erheblich ausgeweitet wurde, ist derzeit auch kein Engpass zu erwarten, der die Schaffung weite-

rer Fonds auf Bundesebene oder bei Ländern mit schon vorhandenen Frühphasenfonds erforderlich erscheinen lässt. Der High-Tech Gründerfonds ist zudem als Public-Private-Partnership angelegt, dessen wesentliche Mittelgeber (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Kreditanstalt für Wiederaufbau) die Aufnahme weiterer privater Geldgeber betreiben.

Das gegenwärtig vorhandene Spektrum an aktiven Investoren unterschiedlicher Ausprägung und deren starkes Interesse an Frühphasenfinanzierungen in der Internet- und digitalen Wirtschaft lassen aktuell keine Vorteile erkennen, wenn einzelne ausländische, bei uns noch nicht vorhandene Maßnahmen auf Deutschland übertragen würden. ***Diese Aussage betrifft allerdings nur den Internet-Bereich, da hier – wie bereits mehrfach betont – derzeit eine Sonderentwicklung stattfindet.***

4 Gründungskultur an Hochschulen und Förderangebote für Ausgründungen

4.1 Gründungskultur an Hochschulen

Welche Bedeutung besitzt, auch im internationalen Vergleich, die Kultur des Gründens - insbesondere an Hochschulen?

Durch das BMWi-Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft sind in den letzten Jahren deutliche Fortschritte bei der Schaffung einer Kultur der Selbstständigkeit in Lehre, Forschung und Verwaltung erzielt worden:

- Seit 1998 wurden knapp 120 Universitäten und (Fach-) Hochschulen in Deutschland bei der Schaffung gründungsstimulierender Angebote für Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter unterstützt. Sie erhielten rund 65 Mio. € an Bundesmittel und darüber hinaus in beträchtlichem Umfang auch Mittel des jeweiligen Landes oder aus anderen Programmen.
- Mittlerweile haben sich die Gründungslehre (in den Wirtschaftswissenschaften) und die Gründungsunterstützung als Teil des Wissens- und Technologietransfers (WTT) oder in eigenen Entrepreneurship-Zentren an vielen Universitäten und einem Teil der Fachhochschulen etabliert.
- Mit dem steigenden Stellenwert des WTT wächst auch die Wahrnehmung der Gründungsunterstützung als Aufgabe der Hochschulen. In der angelaufenen vierten EXIST-Programmphase geht es um die strategische Verankerung der Gründungsförderung und eine breite Durchdringung der geförderten Hochschulen ("gründungsprofilierte Hochschulen").
- Qualifizierungsangebote werden von Studierenden gut angenommen, das generelle Interesse am Gründungsthema ist seit Programmstart deutlich gestiegen.
- War die Förderung in den ersten Jahren noch selektiv ("Modellinitiativen") setzt ab 2002 und verstärkt ab 2006 eine breite Förderung von Hochschulen ein.
- Auch nach Auslaufen der EXIST-Förderung ist an den meisten der knapp 120 geförderten Hochschulen (87%) noch ein Angebot der Gründungsunterstützung vorhanden.

Die Angebote der Gründungsinitiativen decken den gesamten Geneseprozess von Gründungen ab:

- Ein breites Spektrum an Angeboten bezieht sich auf die Erschließung der Zielgruppen für eine unternehmerische Selbstständigkeit, die Gründungslehre, die gründungsbezogene Weiterqualifizierung, auf Beratung/Coaching und Möglichkeiten des Co-Workings.
- Nur wenige EXIST-geförderte Projekte verfolg(t)en einem spezifischen Fokus nach Zielgruppen, Fachbereichen oder wachstumsstarken Unternehmen. Ein Projekt der TU und FH Dortmund bezog sich auf die Kreativ- und Kulturwirtschaft, ein Projekt an der Universität Paderborn auf IT-Gründungen, MEDIA EXIST an der Hochschule für Film- und Fernsehen Potsdam auf die Medienwirtschaft sowie Projekte an den Universitäten in Wuppertal und Magdeburg auf schnell wachsende Unternehmen. Hierbei spielte das Fächerspektrum der Hochschulen bzw. Fragen der kritischen Masse eine Rolle.
- Die beiden personen- und unternehmensbezogene Teilprogramme (EXIST-Gründerstipendium (EGS) und EXIST-Forschungstransfer (EFT)) setzen bereits in der Gründungsvorbereitung an und unterstützen auch den Unternehmensaufbau. Sie tragen zur sozialen Absicherung der Gründungsinteressierten bei und ermöglichen einen gleitenden Übergang in die Selbstständigkeit und einen Test der Tragfähigkeit der Gründungsidee. Verbunden ist die Förderung mit einer intensiven Betreuung und infrastrukturellen Hilfen.

Der deutsche Förderansatz geht weit in die Strukturen der Hochschulen hinein und setzt nun in der vierten Programmphase an den Hochschulstrategien an.

Welche Rolle können Gründernetzwerke oder Co-Working-Modelle spielen, wenn sie den potentiellen Gründern neben einer finanziellen Beteiligung auch ideelle und organisatorische Unterstützung bieten?

Gründernetzwerke spielen eine sehr wichtige Rolle im gesamten Geneseprozess von Ausgründungen aus Hochschulen:

- Sie schaffen eine Präsenz der Berufsoption "unternehmerische Selbstständigkeit" in der akademischen Ausbildung und geben vielfältige Anstöße, über die Entwicklung und Verwertung eigener Ideen nachzudenken.
- Durch sie kann das erforderliche Grundwissen für eine Gründung auch im späteren Berufsleben erworben werden oder eine Qualifizierung für eine direkte Gründung nach dem Studium oder der Tätigkeit an der Hochschule erfolgen.
- Vielfältige Networking-Veranstaltungen dienen dazu, Mitgründerinnen und –gründer zu finden, mit Ressourcengebern und erfolgreichen Gründerinnen und Gründer ins Gespräch zu kommen, aber auch Motivation für die eigene Selbstständigkeit zu finden.
- Das Gesamtpaket an Unterstützungen durch Gründernetzwerke (mit ihren Verbindungen in das regionale Umfeld und die Science Community) trägt der Komplexität und den Risiken einer technologieorientierten Gründung Rechnung.
- Co-Working-Modelle an Hochschulen haben in erster Linie die Funktion einer konzentrierten Betreuung und des Erfahrungsaustauschs sowie der Verfügbarkeit von Arbeitsplätzen, einer Kommunikationsinfrastruktur und ggf. von Laboren u. Ä. Die finanzielle Unterstützung erfolgt ggf. über EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer.
- Die Unterstützung reduziert die persönlichen Risiken einer Selbstständigkeit, fördert eine systematische Gründungsvorbereitung und bietet eine soziale Absicherung für 12 Monate (EGS) oder 18 Monate (EFT).

In den letzten Jahren gab es zu diesem Punkt **im deutschen Hochschulsystem grundlegende Veränderungen und Verbesserungen**. Um den aktuellen Stand einer Kultur des Gründens an Hochschulen in Deutschland und vor allem die künftige Entwicklung beurteilen zu können, erscheint ein Rückblick auf die Entwicklung des Förderprogramms „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ erforderlich, das seit seinem Start 1998 maßgebliche Impulse gesetzt und mehrmals erhebliche Mobilisierungs- und Verstärkereffekte in der Hochschullandschaft ausgelöst hat. In den ersten drei Programmphasen flossen zusammen rund 65 Mio. € in knapp 120 Universitäten und (Fach-) Hochschulen. Die Entwicklung und den aktuellen Stand der Gründungsunterstützung an diesen Hochschulen ist im aktuellen Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu EXIST (Kulicke et al. 2012) aufgezeigt, auf den sich die folgenden Ausführungen stützen.

Bis Ende der 1990er Jahre war an deutschen Hochschulen das Thema Gründungen durch Akademiker oder Verwertung von Wissen und Forschungsergebnissen durch Ausgründungen nicht präsent. Dies galt sowohl personenbezogen (Hochschulabsolventinnen/-absolventen oder wissenschaftliche Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter) wie auch institutionsbezogen (Hochschule, Technologietransfer). Gerade mit Blick auf die USA und Großbritannien, aber auch im Vergleich z.B. zu den Niederlanden konnte zu diesem Zeitpunkt von einer Kultur des Gründens an Hochschulen in keinster Weise gesprochen werden. Nachdem die Aufgaben der Hochschulen im Zuge der Reform des Hochschulrahmengesetzes um den Technologietransfer erweitert wurden und die Reform des Arbeitnehmererfindergesetzes mit der Abschaffung des Hochschullehrerprivilegs zur Folge hatte, dass die Hochschulen auch Verwertung von Erfindungen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernehmen sollen, gewann auch das Thema Ausgründungen aus Hochschulen an Bedeutung. Mit der Ausschreibung des Wettbewerbs „EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen“ betrat das heutige Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Dezember 1997 Neuland.

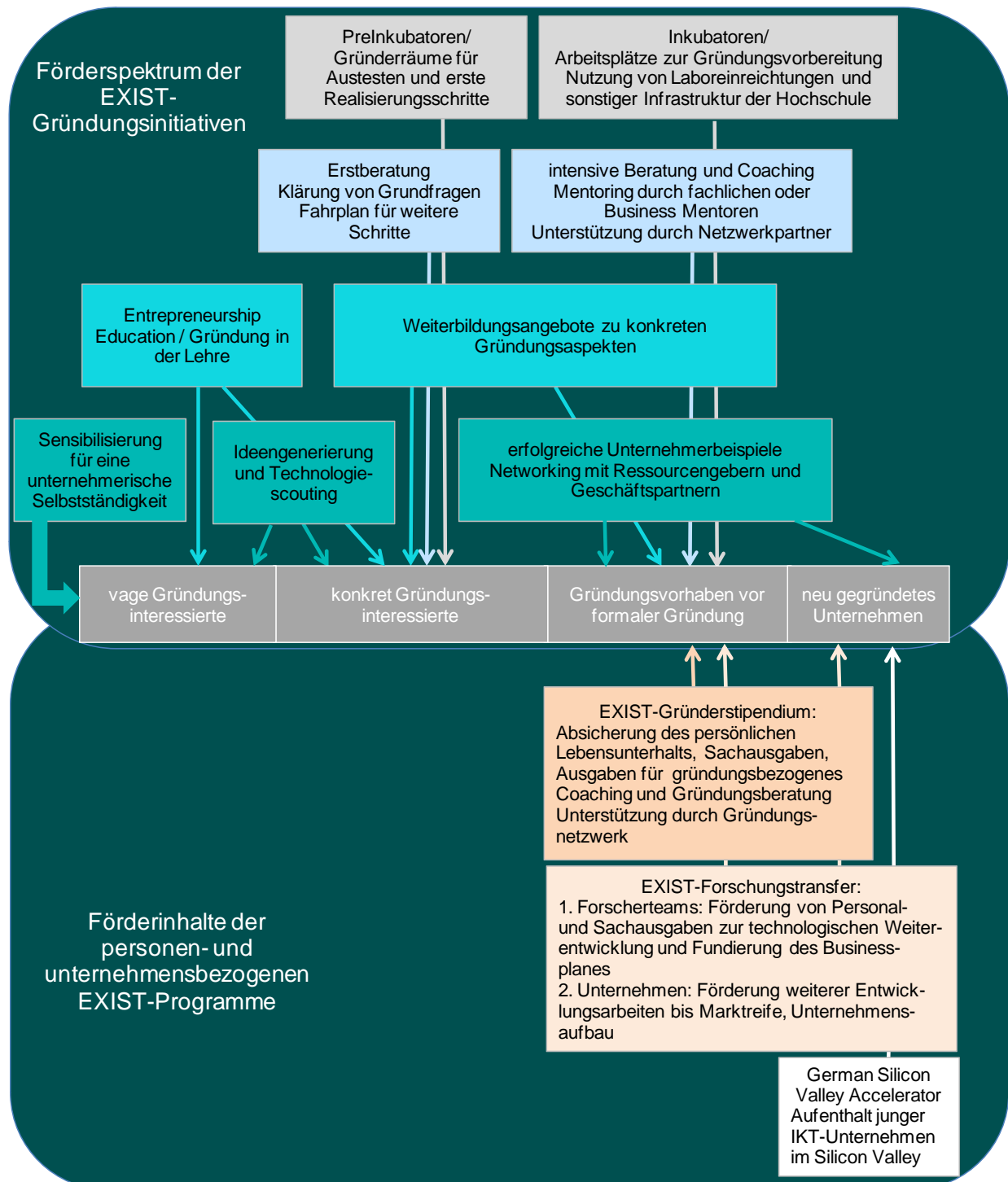
Der **Förderansatz von EXIST**, seine Ansatzpunkte und Ausgestaltung hatten beim Start des Wettbewerbs eindeutig Innovationscharakter. Die drei Säulen Gründungskultur, Gründerstipendium und Forschungstransfer sind in Grafik 13 aufgezeigt. Der obere Teil unterstreicht das Förderspektrum der EXIST-Gründungsinitiativen bezogen auf die verschiedenen Personengruppen, auf die diese Angebote abzielen. Ein spezifisches Merkmal von EXIST besteht darin, dass die Maßnahmen der Initiativen bereits am Geneseprozess der Gründerinnen und Gründer ansetzen, d.h. die Motivierung und Sensibilisierung für eine selbstständige Tätigkeit als auslösende Momente sind von großer Bedeutung. Ergänzend bieten Gründungsinitiativen an Hochschulen vielfältige Unterstützungsangebote für konkret Gründungsinteressierte, vor allem im Bereich der Qualifizierung, Beratung/Coaching und durch Nutzungsmöglichkeiten von Räumlichkeiten, Laboren usw. In der Grafik sind die verschiedenen Ansatzpunkte jeweils farblich betont:

- Die **Erschließung der Zielgruppen für eine unternehmerische Selbstständigkeit** setzt mit der Sensibilisierung bei erst vage gründungsinteressierten Personen an (v.a. Studierende), geht über aktive Maßnahmen zur Generierung von Gründungsideen und ein Technologiescouting nach verwertungsfähigem Wissen und Forschungsergebnisse. Auch die Einbindung erfolgreicher Unternehmensgründerinnen und –gründer und ein intensives Networking mit Ressourcengebern und Geschäftspartnern kann man noch zu diesem Bereich zählen.
- Die **Qualifizierungsebene** umfasst die Entrepreneurship Education, die als Teil der Lehre auf nur vage Gründungsinteressierte abzielt, und die gründungsbezogene Weiterbildung, die auf schon recht konkret an einer Gründung interessierten Personen zugeschnitten ist.
- Die **Beratungs- und Coachingmaßnahmen** richten sich primär an Gründungsinteressierte und angehende Gründerinnen und Gründer in der Vorbereitung ihrer Selbstständigkeit.
- Den letzten Bereich bilden **Angebote des Co-Workings**. Hier kann man zwischen Präinkubatoren und Gründerräume unterscheiden, in denen auch Personen, die sich noch nicht eindeutig für eine Gründung entschlossen haben, ihre Geschäftsidee weiterentwickeln, eine Beratung und Qualifizierung erhalten und sich mit anderen Gründungsinteressierten austauschen können. Für Personen in der konkreten Gründungsvorbereitung stehen meist feste Arbeitsplätze, z.B. in einem Inkubator, zur Verfügung, in denen sie eine intensive Beratung und ein Coaching sowie weitere Unterstützung erhalten können. Die Förderung in EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer setzen eine solche infrastrukturelle Hilfe voraus.

Die beiden **personen- und unternehmensbezogenen Teilprogramme von EXIST** sowie das Maßnahme **German Silicon Valley Accelerator** sind im unteren Teil der Grafik aufgeführt. Es wird deutlich, dass die beiden Teilprogramme bereits in der Gründungsvorbereitung ansetzen und auch den Unternehmensaufbau unterstützen. Beim Förderprogramm EXIST-Gründerstipendium ist dies der Fall, falls die formale Gründung schon in der 12monatigen Förderphase erfolgt.

EXIST stellte bei seinem Start förderpolitisch einen Paradigmenwechsel dar: Unmittelbar Begünstigte waren nicht neu gegründete Unternehmen, sondern die hochschulfokussierten Gründungsinitiativen. Die beiden Teilprogramme kamen erst später hinzu. Das erste Leitziel von EXIST war die Etablierung einer Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit in Lehre, Forschung und Verwaltung an Hochschulen, damit ein Transfer von Wissen und Forschungsergebnisse in ökonomische Wertschöpfung erfolgen kann (Leitziel 2), mehr Personen den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit wagen (Leitziel 3) und Qualität wie Quantität der Ausgründungen steigen (Leitziel 4). Der Anspruch war angesichts der Ausgangsbedingungen sehr hoch, letztlich sollte EXIST aber Veränderungen anstoßen, die realistischerweise nur über einen lang dauernden Prozess erreichbar sein können, da man sehr weit in den komplexen Hochschulapparat hinein wirken wollte.

Grafik 13: Förderansatz von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft mit den drei Fördersäulen EXIST-Gründungskultur, EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer



Quelle: eigene Darstellung

In den drei ersten Programmphasen erhielten **117 Universitäten und (Fach-) Hochschulen** EXIST-Fördermitteln, z.T. nur in einer Programmphase, z.T. in zwei Phasen bzw. für zwei Projekte in EXIST III. Bezogen auf die Studierenden an staatlichen Universitäten weist EXIST eine Abde-

ckungsquote von 80,5% auf, bezogen auf Studierende an staatlichen (Fach-) Hochschulen liegt sie bei nur 51,4%. Zudem zählten zwei private Universitäten und einige Kunst- und Musikhochschulen zum Partnerkreis von EXIST-III-Projekten. Diese Daten unterstreichen die Breitenwirkung, die das Förderprogramm EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft seit seinem Start Ende 1998 an deutschen Hochschulen entfaltet hat. Die zeitliche Entwicklung mit Partizipation der einzelnen Hochschulen sind den folgenden Karten zu entnehmen. Karte 1 (im Anhang) enthält die 20 Hochschulen, die seit Ende 1998 als Teil einer Modellinitiative gefördert wurden (mit M gekennzeichnet), und die 37 Hochschulen der EXIST-Transferinitiativen (mit T gekennzeichnet). War die Förderung in der Programmphase I noch regional sehr selektiv (Schwerpunkte in Baden-Württemberg und Thüringen), so setzte ab 2002 mit EXIST-Transfer die Breitenwirkung ein. Diese war besonders ausgeprägt in EXIST III ab 2006. Aus Karte 2 (im Anhang) ist die deutliche bundesweite Streuung erkennbar.

Nur wenige EXIST-III-geförderte Projekte hatten einen **spezifischen Fokus** auf einzelne Zielgruppen, Fachbereiche oder wachstumsstarke Unternehmen:

- G-DUR; Kultur.Unternehmen.Dortmund an der TU und der FH Dortmund; es hatte seinen Schwerpunkt bei Gründungen in der Kreativ- und Kulturwirtschaft. Zielgruppen waren Studierende, Wissenschaftler und Alumni der beiden Hochschulen, die von der Ideenfindung bis hin zur Umsetzung ihrer Gründungsidee unterstützt wurden,
- ITpreneurship: Kooperative Gründungsoffensive Hochschule - Wirtschaft im IT-Cluster Paderborn der Universität Paderborn gemeinsam mit dem Paderborn Institute for Advanced Studies in Computer Science and Engineering,
- MEDIA EXIST - ExistenzgründerInnen-Center Medien für die Metropolregion Berlin-Brandenburg: HS für Film- und Fernsehen "Konrad Wolf" Potsdam (HFF) gemeinsam mit dem Institut Berufsforschung und Unternehmensplanung Medien e.V. Potsdam; es zielte auf Gründungen in der Medienwirtschaft,
- High-Expectation Entrepreneurship (HEE) an der Universität Magdeburg,
- bizeps-Gazelles: Rapid Creation and Development of Innovative Ventures der Bergische Universität Wuppertal mit dem Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH.

Außerdem war ab 2001 die Bauhaus Universität Weimar an der EXIST-Modellinitiative in Thüringen und später mit der Friedrich-Schiller-Universität Jena an einem EXIST-III-Projekt beteiligt und wird nun auch gemeinsam mit dieser in EXIST IV gefördert. Sie hat dazu ein spezifisches Unterstützungsangebot mit Schwerpunkt auf den Neuen Medien aufgebaut.

Ein aktuelles Beispiel für ein spezielles Angebot für IKT-Gründungen bietet der Gründungsservice der TU Berlin, da die TU Partner im EIT ICT Labs Projekt ist¹. Nach eigenen Angaben bietet der Gründungsservice der TU Berlin dadurch folgende, auf IKT-Gründungen zugeschnittene Angebote:

- Strategische Beratung von neuen und kleinen Unternehmen in Hinblick auf Wachstum und Internationalisierung, Marketing, Finanzierung und Business Modeling;
- Business Modeling Workshops mit Experten aus der Industrie zur Geschäftsmodellevaluierung und Erweiterung;

¹ Siehe: www.eit.ictlabs.eu. EIT ICT Labs ist eine der drei europaweit agierenden Knowledge and Innovation Communities (KIC) und wird über mehrere Jahre vom European Institute of Innovation & Technology (EIT) gefördert. Aufgabe des EIT ICT Labs ist es Partner aus Industrie, Forschung und Bildung zusammenzubringen, um Innovationen im Bereich ICT zu fördern. Mit Knotenpunkten und Partnern in Deutschland, Niederlande, Finnland, Frankreich, Schweden und Italien werden Innovationen und Unternehmensgründungen im europäischen Kontext unterstützt.

- Netzwerk & Events, um einen leichteren Marktzugang mit Hilfe eines europaweiten Partnernetzwerks (Unterstützung bei Marktbearbeitung, direkte Kontaktherstellung zu Industriepartnern und Zugang zu Netzwerk Events der Industrie);
- Talent Development durch Exzellenztrainings für Neugründungen zu unterschiedlichen Themen (Vertrieb, Finanzierung, Geschäftskonzeptentwicklung);
- Unterstützung bei der Suche nach Anschlussfinanzierungen (bei Business Angels oder Venture Capital-Gesellschaften), Vorbereitung durch das Investor Readiness Programm, Kontaktherstellung zu Investoren und Einladung zu Pitches & Events;
- Soft Landing (Unterstützung bei Geschäftsexpansion ins europäische Ausland, durch Bereitstellung kostenloser Büroräume, Kontakte zu passenden Industriepartnern und Ansiedlungsunterstützung).

Die Förderung der hochschulbezogenen Gründungsinitiativen befindet sich seit 2010 in einer neuen Phase: **EXIST Gründungskultur – Die Gründerhochschule** (EXIST IV). Modifiziert wurden zunächst die Programmziele: Gefördert werden nun in einem Exzellenzansatz Universitäten und (Fach-) Hochschulen, die sich als gründungsprofilierte Hochschule insgesamt weiterentwickeln möchten, um das Potenzial an technologieorientierten und wissensbasierten Gründungen am Hochschulstandort nachhaltig zu erschließen sowie unternehmerisches Denken und Handeln unter Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern zu stärken. EXIST IV stellt wesentlich höhere Anforderungen an die zu fördernden Hochschulen.¹ Sie sollen hochschulweite Gesamtstrategien entwickeln und umsetzen, um eine Gründungskultur und mehr Unternehmergeist an Hochschulen zu etablieren. Zudem soll die Gründungsförderung aus dem Status der temporär begrenzten, inhaltlich beschränkten Projektförderung in eine strategische Daueraufgabe überführt werden.

Dieser Ansatzpunkt stellt den wesentlichen **Kern der Konzeption von EXIST IV** dar: Die Institution Hochschule insgesamt soll das Gründungsthema institutionalisieren und nicht nur ein Drittmittelprojekt, getragen von einem Gründungslehrstuhl und/oder der Technologietransfer-Einrichtung, eine Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit in Lehre, Forschung und Verwaltung zu etablieren versuchen. Nur solche Hochschulen, die einen derartig weitgehenden Schritt gehen wollen, sollen in EXIST IV eine deutliche finanzielle Unterstützung durch das BMWi erhalten. Die Forderungen von EXIST IV, die sich in der Richtlinie niederschlagen, sind relativ anspruchsvoll. Doch unterstreichen die Anzahl und Qualität der Anträge auf Förderung in der ersten Ausschreibungsrunde 2010/11 und die Teilnahmeanträge zur Ende 2011 gestarteten Runde, dass eine erstaunlich große Anzahl an Hochschulen (und damit auch deren Leitungen) ein großes Interesse daran hat. Sie sind bereit, sich zu einer gründungsprofilierter Hochschule zu entwickeln, mit den eigentlich weitgehenden Konsequenzen in einzelnen Hochschulbereichen.

Zehn Hochschulen sind Sieger der ersten Förderrunde von EXIST IV². Sie können in den folgenden drei Jahren (mit Verlängerungsoption um weitere 2 Jahre) mit einer Förderung von bis zu 2,5 Mio. € aus BMWi-Mitteln (Projektvolumen insgesamt bis zu 3 Mio. €) den Ausbau der Unterstützungsangeboten und der strategischen Verankerung in verschiedenen Hochschulbereichen vorantreiben. Ihre erfolgreichen Konzepte lassen in den kommenden Jahren eine neue Qualität für eine

¹ Siehe: www.exist.de/exist-gruendungskultur/index.php.

² Hochschule München, Carl-von-Osietzky-Universität Oldenburg und TU Berlin als besonders ausgezeichneten EXIST-Hochschulen, ferner die Friedrich-Schiller-Universität Jena gemeinsam mit der Bauhaus Universität Weimar, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Ostfalia Hochschule Braunschweig/Wolfenbüttel, TU Dortmund, TU München und Universität Potsdam.

Kultur des Gründens erwarten. Anfang 2013 sollen weitere zehn Universitäten und (Fach-) Hochschulen den Kreis an EXIST-IV-geförderten Wissenschaftseinrichtungen erweitern.

Geht man von den Ausgangsbedingungen an den Hochschulen in Deutschland im Jahr 1998 aus und bewertet¹ dazu den **aktuellen Stand der Gründungsunterstützung** an den geförderten Hochschulen, dann sind in den verschiedenen Bereichen doch **erhebliche Fortschritte auf dem Weg zu einer Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit in Lehre, Forschung und Verwaltung** erreicht worden. EXIST hat nicht nur sehr viele Universitäten und (Fach-) Hochschulen dabei unterstützt, eigene Angebote und Strukturen der Gründungsunterstützung zu entwickeln und während des Förderzeitraums zu implementieren, diese sind in unterschiedlichem Umfang auch nach Förderende verstetigt worden. Die Gründungsunterstützung wird bei einem Großteil der 117 Hochschulen als eine Aufgabe wahrgenommen. Dazu tragen in der Lehre die Gründungslehrstühle und –professuren bei. Eine wichtige Rolle für die Sichtbarkeit des Themas innerhalb der Wissenschaftseinrichtungen spielen die Technologietransfer-Stellen oder spezielle Zentren für Entrepreneurship oder für Unternehmensgründung. Auf die Stärkung dieses Bereichs für eine nachhaltige Verankerung der Gründungsförderung zielt explizit die gerade angelaufene EXIST-Programmphase ab.

Mit dem neuen Förderansatz von EXIST in der gerade angelaufenen Programmphase EXIST IV ist Deutschland in der Förderung von Ausgründungen aus dem Hochschulbereich sehr weit gegangen und wird mittlerweile in anderen europäischen Staaten als **Vorbild** angesehen. Dies begründet sich daraus, dass die Gründungsförderung bereits in der Phase der Gründungssensibilisierung und –motivation ansetzt, ein Gewicht auf die Entrepreneurship Education als curricular verankerter Grundqualifizierung eines möglichst großen Teils der Studierenden in vielen Fächergruppen legt und mit EXIST IV die Forderung verknüpft, dass die Gründungsunterstützung als eine der Aufgaben einer geförderten Hochschulen mit Berücksichtigung in der Hochschulstrategie dauerhaft verankert wird und über einen kleinen Kreis an Promotoren hinaus einen breiten Eingang in die Hochschulen findet. Viele andere europäische Staaten fördern ebenfalls Ausgründungen aus Hochschulen, aber mit anderen Instrumenten (Initiativen, die von außen in die Hochschulen hineinwirken), viel selektiver (Ausgründungen, die der Verwertung von Patenten oder Forschungsergebnissen dienen und an denen sich eine Hochschule als Gesellschafter beteiligt) oder zeitlich unmittelbar im Anschluss an das Verlassen der Hochschule. Der Schwerpunkt der Gründungsförderung in Deutschland bei der Entrepreneurship Education soll auch solche Personen für eine unternehmerische Tätigkeit sensibilisieren und qualifizieren, die erst Jahre nach ihrem Studienabschluss oder dem Ende ihrer wissenschaftlichen Tätigkeit ein Unternehmen gründen.

¹ Die folgenden Absätze sind Schlussfolgerungen im Bericht zur Nachhaltigkeit der EXIST-Förderung in Kulicke et al. (2012).

4.2 Förderangebot für Ausgründungen an Hochschulen

Welche Ansätze zur Förderung der Ausgründungen von Unternehmen der digitalen Wirtschaft an Hochschulen gibt es?

Unter welchen Rahmenbedingungen finden diese statt und wie ist dies zu bewerten?

Spezielle Förderangebote ausschließlich für Unternehmen der digitalen Wirtschaft gibt es nicht, sie profitieren aber in hohem Maße von Angeboten für alle technologieorientierten, wissensbasierten Ausgründungen:

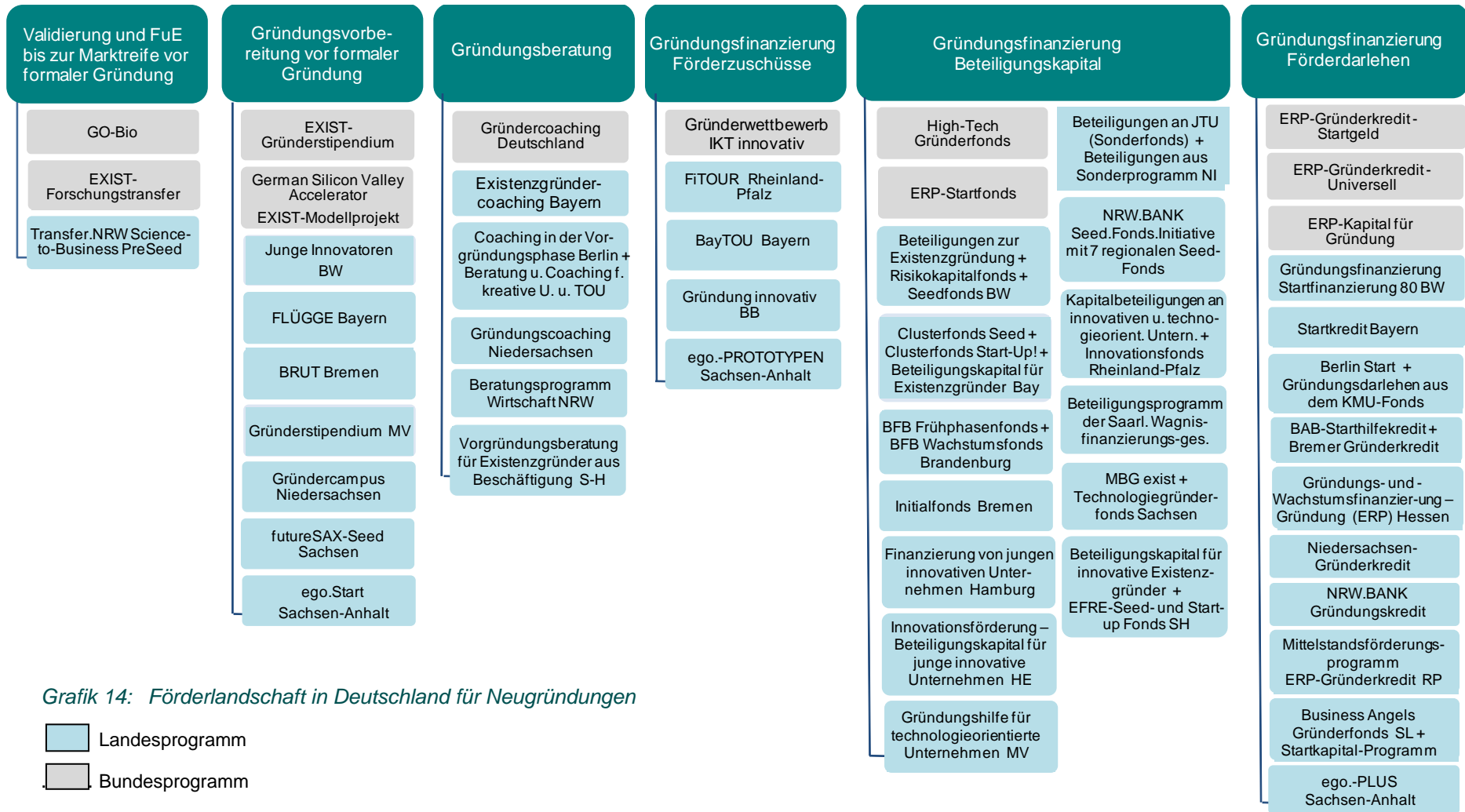
- Wie im vorhergehenden Abschnitt aufgezeigt, gibt es mittlerweile an vielen Hochschulen in Deutschland ein Angebot der Gründungsqualifizierung und –unterstützung. Diese spiegeln in ihrem thematischen Zuschnitt die Fächerstruktur und Nachfrage durch Gründungsinteressierte an den Hochschulen wider. Dabei wird auch auf Besonderheiten der digitalen Wirtschaft eingegangen, aber keine speziellen Ansätze nur für diese in größerer Zahl entwickelt.
- Vor allem bei Networking-Veranstaltungen und Qualifizierungsangeboten, in die erfolgreiche Gründerinnen und Gründer eingebunden sind, spielen Gründungen der Internet- und digitalen Wirtschaft eine große Rolle (role models). Sie haben eine hohe Stimulierungswirkung.
- Die Ansätze zeichnen sich dadurch aus, dass sie schon bei der Awarenessbildung beginnen, in die Lehre und Forschung an Hochschulen hineinwirken und vielfältige, auch niederschwellige Angebote der Gründungsunterstützung umfassen. Sie sind zudem eng in die jeweilige regionale Unterstützungslandschaft eingebettet.

Förderprogramme zur Finanzierung von Ausgründungen

- Derzeit bestehen für unterschiedliche Phasen in der Genese technologieorientierter, wissensbasierter Neugründungen eine ganze Reihe an Programmen, großvolumige auf bundes- und meist kleinvolumige auf Länderebene.
- Dominante Ansätze sind Zuschussprogramme für die Gründungsvorbereitung durch Gründer-teams (vor formaler Gründung) und Beteiligungsfonds für den Unternehmensaufbau.
- Mit EXIST-Gründerstipendium zur persönlichen Absicherung der Gründerteams mit Zuschüssen für Beratung und Sachaufwendungen wird ein Breitenansatz verfolgt, der auch weniger ambitionierte, schnell umsetzbare Vorhaben fördert. Hier ist der Anteil von Vorhaben aus den Bereichen Internet, Software und Kommunikationstechnologie besonders hoch und umfasst mehrere hundert Förderungen seit 2007.
- EXIST-Forschungstransfer verfolgt einen Exzellenzansatz für ambitionierte Vorhaben, die noch einen deutlichen Vorlauf an FuE-Arbeiten benötigen. Hier spielen diese drei Bereiche nur eine untergeordnete Rolle.

Die folgende Grafik gibt einen Überblick zur **Förderlandschaft in Deutschland für technologieorientierte, wissensbasierte Neugründungen**. Die in der Grafik grau unterlegten Programme gelten bundesweit, Fördergeber ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) oder die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die aus dem ERP-Sondervermögen mehrere Förderprogramme anbietet. Nur das Förderprogramm „Gründungsoffensive Biotechnologie“ (GO-Bio) zählt zum Zuständigkeitsbereich des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und unterstützt ambitionierte, risikobehaftete Gründungsvorhaben in den Life Sciences.

Die beiden ersten Oberkategorien „Validierung und FuE bis zur Marktreife vor formaler Gründung“ und „Gründungsvorbereitung vor formaler Gründung“ sind ausschließlich auf Gründungsvorhaben aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zugeschnitten. Bei den übrigen Oberkategorien ist der Adressatenkreis wesentlich weiter und umfasst alle Herkunftsorganisation (auch Unternehmen).



Grafik 14: Förderlandschaft in Deutschland für Neugründungen

Die Grafik soll deutlich machen, dass es derzeit für unterschiedliche Phasen in der Genese technologieorientierter, wissensbasierter Neugründungen **eine ganze Reihe an Programmen** gibt. Gerade auf Länderebene existieren viele Finanzierungsangebote, vor allem über Beteiligungskapital und Förderdarlehen, während Zuschussprogramme für diese Zielgruppe eher selten sind.

Das **zentrale Förderprogramm** in Deutschland für die Förderung von Ausgründungen von Unternehmen an Hochschulen in Deutschland stellt wie eben ausgeführt die BMWi-Maßnahme EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft dar. Neben dem Kern EXIST-Gründungskultur mit der Förderung von Gründungsinitiativen an Hochschulen umfasst es zwei weitere Säulen:

- **EXIST-Gründerstipendium:** seit 2007 ein ergänzendes Teilprogramm, durch das angehende Gründerinnen und Gründer in der Gründungsvorbereitung direkt finanziell durch Zuschüssen für maximal ein Jahr gefördert werden. In dieser Zeit erhalten sie eine intensive Beratung und Betreuung durch ein Gründungsnetzwerk an einer Hochschule, können Räumlichkeiten, Labor- und weitere infrastrukturelle Einrichtungen nutzen, erhalten Mittel für weitere Sach- und Beratungsleistungen und werden durch einen fachlichen Mentoren (meist Professor im betreffenden Fachgebiet) unterstützt. Die Höhe der finanziellen Förderung ist abhängig von der Graduierung der Geförderten und der Größe des Gründerteams.¹ Es werden pro Vorhaben maximal drei angehende Gründerinnen und Gründer gefördert.
- **EXIST-Forschungstransfer:** seit 2007 weiteres Teilprogramm von EXIST, konzipiert für anspruchsvolle Gründungsvorhaben (Exzellenzansatz), die eine längere und intensivere Gründungsvorbereitung benötigen. Hier ist die Förderung deutlich umfangreicher und länger, angesprochen sind in erster Linie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler.² Die Förderung³ besteht aus zwei Phasen, wobei die erste Phase Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Realisierbarkeit, der Entwicklung eines Prototyps, der Ausarbeitung eines Businessplans und schließlich der Gründung eines Unternehmens unterstützt. Gefördert werden Forscherteams an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen (bis 3 Personen sowie eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz). Finanziert werden Personalkosten für maximal vier Personalstellen sowie Sachkosten bis zu 70.000 €. Die Sachausgaben können z.B. Gebrauchsgegenstände, Verbrauchsmaterial, Investitionsgüter, Schutzrechte, Marktrecherchen sowie die Vergabe von Aufträgen und Coachingmaßnahmen umfassen. Die BMWi-Förderung

1 Gefördert werden Personalausgaben in Form personengebundener Stipendien. Bei Studierenden, die mindestens die Hälfte ihres Studiums absolviert haben, sind dies 800 € pro Monat, bei Absolventinnen und Absolventen mit mindestens einem Hochschulabschluss 2.000 € pro Monat und bei promovierten Gründerinnen und Gründern 2.500 € pro Monat. Für Kinder, für die die Geförderten Unterhalt leistet, kommen noch 100 € pro Kind und Monat als Kinderzuschlag hinzu. Sachausgaben (einschließlich Lizenzen, Software u.Ä., Gebühren und sonstige Vorhaben bezogene Ausgaben für Beratungsleistungen und Investitionen) können insgesamt bis zu 10.000 € für Einzelgründungen bzw. 17.000 € für Teamgründungen als zuwendungsfähig anerkannt werden. Für gründungsbezogenes Coaching und Gründungsberatung können zusätzlich 5.000 € gewährt werden, die nicht für andere Zwecke verwendet werden dürfen.

2 Ziel ist laut neugefasster Richtlinie vom 15.3.2012: „Mit EXIST-Forschungstransfer sollen Forschungsergebnisse, die das Potential besitzen, Grundlage einer Unternehmensgründung zu werden, zunächst in der wissenschaftlichen Einrichtung – einer Hochschule oder Forschungseinrichtung – soweit weiterentwickelt werden, dass die prinzipielle technische Machbarkeit der Produktidee sichergestellt ist und eine Gründung erfolgen kann. Vorzugsweise handelt es sich um Technologiebereiche mit relativ langen Entwicklungszeiten wie z.B. die Energie-, Umwelt-, Bio- und optische Technologie, die Material-, Mikrosystem- und Medizintechnik sowie Teile der Informations- und Kommunikationstechnologien. Die aus EXIST-Forschungstransfer hervorgehenden Gründungen sollen nach Abschluss der Förderung in der wissenschaftlichen Einrichtung und der Anschubförderung als Unternehmen in der Lage sein, externe Finanzierungsmittel zum forcierten Unternehmensaufbau und Markteintritt – etwa durch den High-Tech Gründerfonds – einzuwerben. Die beteiligten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler werden dabei bedarfsgerecht für die Gründung eines technologieorientierten Unternehmens qualifiziert und betreut.“
Download unter: www.exist.de/exist-forschungstransfer/index.php.

3 Quelle der folgenden Ausführungen: www.exist.de/exist-forschungstransfer/index.php.

umfasst 90 % der Projektkosten bei einer Förderdauer von 1,5 Jahren, in Einzelfällen bis 2 Jahre. Die zweite Phase dient der Förderung weiterer Entwicklungsarbeiten bis zur Marktreife, damit es zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie Sicherung einer externen Anschlussfinanzierung des Unternehmens kommt. Hier handelt es sich dann um eine Förderung des neugegründeten Unternehmens. Die Förderung umfasst einen nicht-rückzahlbaren Zuschuss (bis 150.000 €), der maximal 75% der spezifischen Vorhabenkosten abdeckt. Die Förderung ist daran geknüpft, dass das Unternehmen eigene Mittel sowie ggf. Beteiligungskapital im Verhältnis 1:3 (50.000 Euro) zur Verfügung stellt. Die Dauer der Förderphase II beträgt bis zu 18 Monate.

Zunächst als Pilotmaßnahme gestartet, nun als etablierte Maßnahme, kam 2011 noch hinzu: Der **German Silicon Valley Accelerator** stellt ein Modellprojekt dar, das jeweils zwei Personen aus jungen deutschen IKT-Unternehmen einen dreimonatigen Aufenthalt im Silicon Valley ermöglicht, damit sie leichter den Eintritt in den US-Markt finden. EXIST ist dabei Partner des German Silicon Valley Accelerator (GSVA). Die Unterstützungsmöglichkeiten umfassen:¹

- „Überprüfung des Businessplans auf Eignung für den US-Markt und weitere Internationalisierung (globales Benchmarking).
- Verbessertes Zugang zu den technologischen und finanziellen Ressourcen des weltweit führenden IT-Clusters.
- Kontakte zu Know-how-Trägern und potenziellen Kunden im weltweit führenden IT-Markt.“

Vor allem das Programm EXIST-Gründerstipendium stellt einen wichtigen **Anreiz und Hebel für Gründungsinteressierte** dar, mit überschaubarem persönlichem Risiko eine Gründung vorzubereiten und die Tragfähigkeit der Idee zu testen. Es bietet der Zielgruppe eine finanzielle Unterstützung für die Entwicklung und Ausarbeitung einer viel versprechenden Geschäftsidee als Basis für eine Unternehmensgründung. Dieses Förderprogramm will Anreize dafür schaffen, dass wissenschaftlich-technologische Ergebnisse wirtschaftlich verwertet werden, z. B. aus einem Forschungsprojekt, einer Diplomarbeit oder Dissertation. Die finanzielle Förderung mindert die persönlichen finanziellen Risiken der angehenden Gründerinnen und Gründer in einer Phase, in der es ansonsten praktisch keine externen Kapitalgeber gibt. Die finanzielle Absicherung ihres Lebensunterhaltes bietet den Geförderten die Möglichkeit, sich ganz auf die Ausarbeitung ihrer Geschäftsidee zu konzentrieren, ihre unternehmerischen Fähigkeiten zu entwickeln, erste Entwicklungsarbeiten durchzuführen und mit möglichen Ressourcengebern Kontakte zu knüpfen.

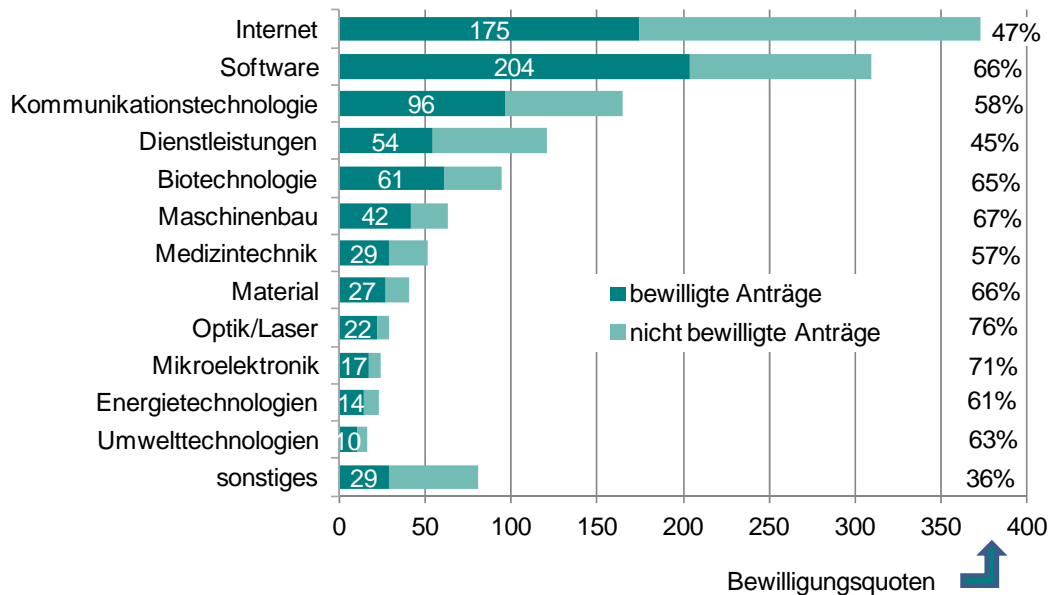
Die beiden folgenden Grafiken zeigen die **Anträge und Förderungen in EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer** seit dem jeweiligen Start 2007 bis Ende 2011, differenziert nach Technologiegebieten. Antrags- und Bewilligungszahlen unterstreichen, dass EXIST-Gründerstipendium einen Breitenansatz und EXIST-Forschungstransfer einen Exzellenzansatz verfolgt: In ersten Programmen wurden bislang 1.390 Anträge gestellt, die zu 780 Bewilligungen für Gründerteams (bis zu 3 Personen) führten (Bewilligungsquote: 56%). In EXIST-Forschungstransfer wurden im zweistufigen Antragsverfahren 427 Skizzen beim Projektträger eingereicht und später 152 Anträge gestellt, 106 davon wurden bislang von der Jury positiv entschieden.

Die oben skizzierte Schwerpunktsetzung in beiden Programmen hängt in hohem Maße von den Besonderheiten verschiedener Technologiefelder ab. Die beiden Grafiken unterstreichen, dass sie in der Praxis bei Nachfrage und Bewilligungen unterschiedliche Gründungsinteressierten adressieren. Einen großen Anteil unter den Anträgen und Bewilligungen auf Förderung in EXIST-Gründerstipendium haben **Vorhaben, die auf das Internet oder auf Software-Entwicklungen**

¹ Quelle: www.exist.de/silicon-valley-accelerator/index.php. Siehe auch: <http://germanaccelerator.com/>.

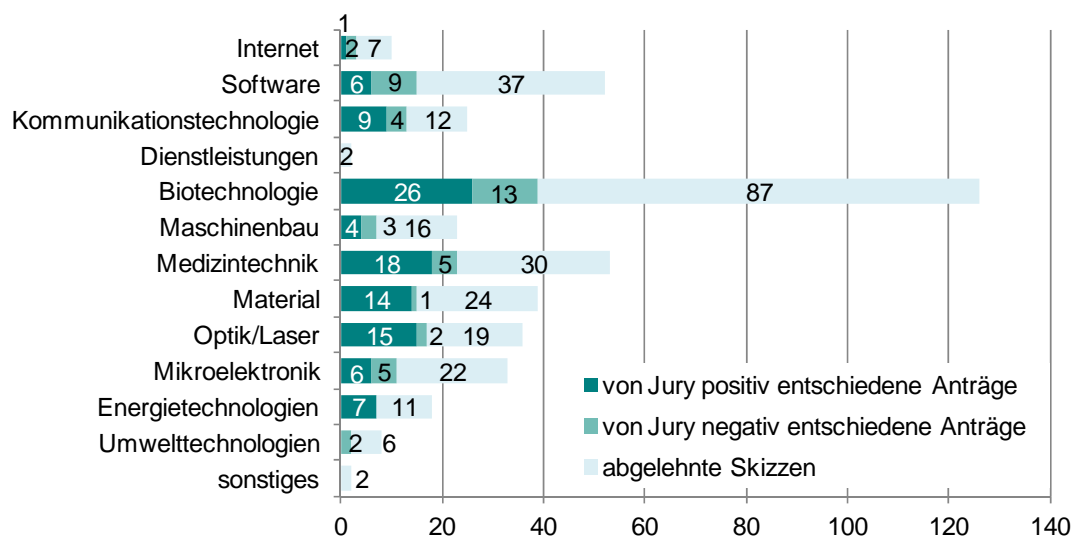
abzielen. Während bei Letzteren zwei Drittel der Anträge auch zu einer Förderung führten, waren Anträge für Internet-Vorhaben nur zu 47% erfolgreich. Nur in den Bereichen „Dienstleistungen“ und „sonstiges“ sind die Bewilligungsquoten noch niedriger. Häufige Gründe für Ablehnungen von Internet-Vorhaben sind, dass viele ähnliche und weniger innovative Geschäftsmodelle verfolgt werden, deren Erfolgswahrscheinlichkeiten nicht so hoch eingestuft wurden.

Grafik 15: Anträge im Förderprogramm EXIST-Gründerstipendium nach Technologiefeldern (2007-2011)



Eigene Darstellung, Quelle der Daten: Vortrag von Dr. Jens Mundhenke am 30.3.2012, EXIST-Workshop Wuppertal

Grafik 16: Skizzen und Anträge im Förderprogramm EXIST-Forschungstransfer nach Technologiefeldern (2007-2011)



Eigene Darstellung, Quelle der Daten: Vortrag von Dr. Jens Mundhenke am 30.3.2012, EXIST-Workshop Wuppertal

Ganz anders sieht das Bild bei EXIST-Forschungstransfer aus: Für Internet-Gründungen werden beim zweistufigen Antragsverfahren nur selten Skizzen eingereicht, entsprechend gibt es auch nur wenige positive Juryentscheidungen. Für Software-Gründungen ist dies nicht der Fall, auch wenn das Niveau deutlich niedriger ist als bei EXIST-Gründerstipendium. Es dominieren die Technologiefelder, die i. d. R. zunächst einen erheblichen Forschungsaufwand erfordern, bevor eine Neugründung am Markt auftreten kann.

Auch in einer Reihe von Bundesländern gibt es Förderangebote, die personenbezogen die Vorbereitung einer Gründung unterstützen, ohne dass bereits eine formale Gründung erfolgt sein muss. EXIST-Gründerstipendium hatte mit EXIST-SEED ab 2000 bereits ein Vorgängerprogramm, zuvor gab es bereits vergleichbare Angebote in Baden-Württemberg (Junge Innovatoren) und Bayern (FLÜGGE). Sie wurden mit zwischenzeitlichen Unterbrechungen bei Haushaltsengpässen weitergeführt, erreichen jedoch nicht die Breitenwirkung in ihren Bundesländern wie dies zuletzt bei EXIST-Gründerstipendium der Fall ist. Auch in einigen anderen Bundesländern gab es in den letzten Jahren vergleichbare Angebote, die aber wieder eingestellt wurden (z.B. PFAU in Nordrhein-Westfalen, ISH-Gründerstipendien in Schleswig-Holstein, hep-Gründerjobs in Hamburg).

Die Länderförderprogramme sind meist so konzipiert, dass sie ähnliche Fördergegenstände beinhalten, ohne dass von einer Substitution oder bloßen Dopplung gesprochen werden kann. Vergleicht man die Zahlen zu Anträgen und Bewilligungen, dann übersteigen bei einem Teil der Bundesländer die Förderungen durch EXIST-Gründerstipendium deutlich die der Länderprogramme (vor allem in Bayern und Baden-Württemberg, auch Niedersachsen). Lediglich in Bremen, Hamburg und Schleswig-Holstein zeigten dortige Gründungsinteressierte in der Vergangenheit eine eindeutige Präferenz für die Ländermittel.

4.3 Soziale Absicherung von Gründern

Wie stellt sich die soziale Absicherung von Gründern dar?

Spezielle Förderangebote für die Gründungsvorbereitung durch Hochschulabsolventen und –angehörige setzen gerade bei der sozialen Absicherung am Beginn der unternehmerischen Tätigkeit an:

- Sie reduzieren die wesentlichen Hürden für eine Gründung (Übernahme persönlicher Risiken, soziale Absicherung) bei den i.d.R. noch recht jungen Gründern, die keine längere Berufstätigkeit mit Akkumulationen von Eigenmitteln aufweisen. Gesichert wird der Lebensunterhalt durch Stipendien oder ähnliche Formen, zudem werden Sach- und Beratungsausgaben abgedeckt. Die Geförderten gehen damit bei der Gründungsvorbereitung begrenzte persönliche Risiken ein, die im Wesentlichen in einem Gehaltsverzicht im Vergleich zu einer abhängigen Tätigkeit.
- Es wird zudem ein günstiges Zeitfenster genutzt, wenn sich Hochschulabsolventen und wissenschaftliche Mitarbeiter durch das Verlassen der Hochschule in einer Phase der beruflichen Neu- oder Umorientierung befinden und aus ihrem privaten Umfeld meist noch keine so hohen finanziellen und persönlichen Verpflichtungen bestehen.

Ein wesentliches Argument dafür, personenbezogene Förderprogramme für Ausgründungen aus der Wissenschaft zu konzipieren, die bereits **in der Phase der Gründungsvorbereitung ansetzen**, resultiert aus Vorbehalten potenzieller Gründerinnen und Gründer, die persönlichen Risiken einer Selbstständigkeit einzugehen. Deshalb spielt gerade die soziale Absicherung der Geförderten im wichtigen Zeitraum vor oder unmittelbar nach einer formalen Gründung die zentrale Rolle der eben skizzierten Förderprogramme. Für Gründungsinteressierte, die nach einer Beschäftigung in

einem Unternehmen oder einer sonstigen Tätigkeit gründen, gibt es im Vergleich dazu keine vergleichbaren Unterstützungsangebote.

Gerade diese Möglichkeit eines **gleitenden Übergangs in eine selbstständige Tätigkeit**, der Status einer/s Gründerstipendiatin oder –stipendiat macht die Attraktivität des Programms EXIST-Gründerstipendium aus („lean entrepreneurship“).

Wie Studien des Fraunhofer ISI zur Wirkung der Programme EXIST-SEED und EXIST-Gründerstipendium aus Sicht Geförderter zeigen (Kulicke/Schleinkofer 2008, Kulicke 2011), bietet diese 12monatige Förderung den Gründungsinteressierten die zeitlichen Spielräume, damit ihre Geschäftsideen weiterentwickelt werden und ausreifen können, sie die erforderlichen Markterkundungen unternehmen können, Gespräche mit potenziellen Kunden und Vertriebspartnern sowie Kapitalgebern führen können usw.

Im Programm EXIST-Gründerstipendium können die Geförderten in der Vorbereitungsphase bereits gründen. Eine Studie des Fraunhofer ISI (Kulicke 2011: 19) zeigte, dass 62,7% der neu entstandenen Unternehmen bereits während der Förderung durch EXIST-Gründerstipendium entstanden, 37,3% erst danach. Insgesamt weisen die Vorhaben der befragten EXIST-Gründerstipendiaten eine hohe Realisierungsquote auf (Befragungszeitpunkt: mindestens ein Jahr nach dem Ende der EXIST-Förderung): 74,7% der geförderten Vorhaben hatten bereits zu einer Gründung geführt, bei 25,2% war dies (noch) nicht der Fall. Aber nur 8,7% der Vorhaben waren endgültig aufgegeben worden. Bei den übrigen war noch offen, ob es zu einer Gründung kommen wird bzw. eine solche wurde sogar konkret vorbereitet (Kulicke 2011: 14).

Es sind vor allem **schnell realisierbare Gründungen**, u.a. mit Bezug zum Internet, die bereits während der Förderung entstehen. Zur Nachhaltigkeit dieser Gründungen liegen nur wenige Informationen vor. Einige werden nach kurzer Zeit wieder aufgegeben, ohne dass es zu einer Markteinführung des geplanten Leistungsangebots gekommen ist, andere scheinen sich am Markt zu etablieren. Entsprechende Studien zur nachhaltigen Wirkung von Förderungen in der Gründungsphase, auch in Relation zu Förderungen, die erst später ansetzen, oder im Vergleich zu Gründungen ohne Förderung (finanzielle, Beratungsunterstützung usw.) liegen noch nicht vor.

Unter dem Stichwort „soziale Absicherung“ wird häufig die Absicherung von Gründerinnen und Gründer bzw. Unternehmerinnen und Unternehmer durch Abschluss entsprechender Versicherungen gegen Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erwerbsminderung und Arbeitslosigkeit, die Folgen von Unfall und Todesfall sowie für den Pflegefall diskutiert.¹ Sie sind fester Bestandteil von Gründungsberatungen, z.B. durch Industrie- und Handelskammern und werden auch bei staatlichen Förderprogrammen berücksichtigt (z.B. beim Gründungszuschuss der Arbeitsagentur). Auf diese Variante wird an dieser Stelle nicht weiter eingegangen.

¹ Siehe z.B. BMWi (2010), Thema: Persönliche Absicherung für Existenzgründer und Unternehmer in den Gründerzeiten.

Welche Rolle spielt dieser Aspekt für Gründer und wo besteht Handlungsbedarf?

Persönliche Risiken bei einer Gründung spielen gerade unter deutschen Gründungsinteressierten eine große Rolle, weitaus mehr als in anderen Ländern:

- Offenbar werden von Deutschen mit der Vorstellung einer eigenen Selbstständigkeit eher Risiken und Hürden als Chancen verbunden und die eigenen Fähigkeiten nicht sehr hoch eingestuft.
- In diesem Punkt zeigen internationale Vergleiche meist deutliche Unterschiede. Die Angst vor dem Scheitern ist präsenter in Deutschland als z.B. in Großbritannien und anderen europäischen Staaten.
- Es gibt regionale Unterschiede in der Relevanz dieser Scheiterangst: Sie ist in Regionen mit hohen Gründungsquoten weniger stark ausgeprägt, wobei die Kausalität nicht eindeutig ist: Führt eine geringe Scheiterangst zu mehr Gründungen oder bewirkt eine hohe Gründungsdynamik eine positivere Haltung? Hier gibt es viele positive Beispiele, die signalisieren, dass eine Gründung durchaus positive persönliche Wirkungen für junge Unternehmer haben kann.

Handlungsbedarf besteht bei der Vermittlung eines realistischen Bildes zu den Chancen und Risiken einer Gründung sowie bei der Schaffung einer noch größeren Transparenz zu den vielfältigen Unterstützungsangeboten von öffentlicher und privater Seite:

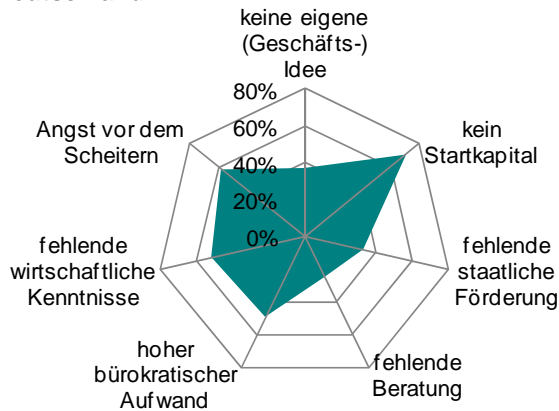
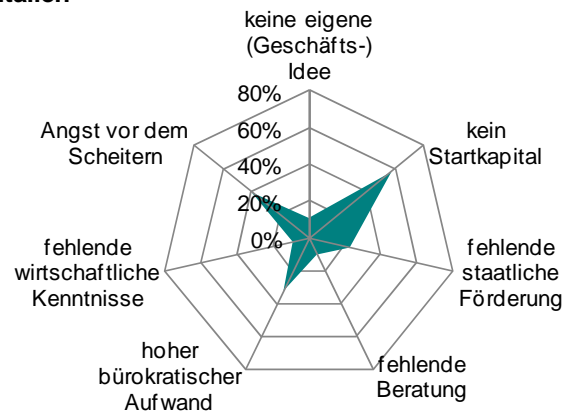
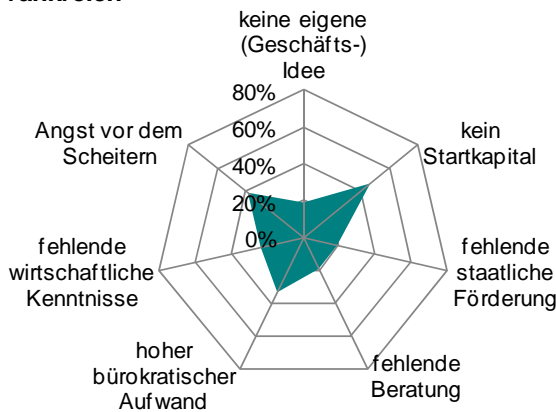
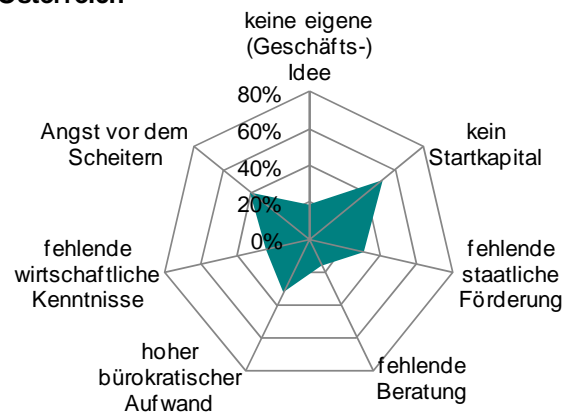
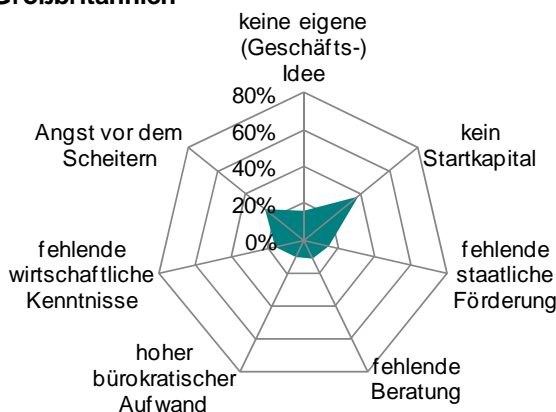
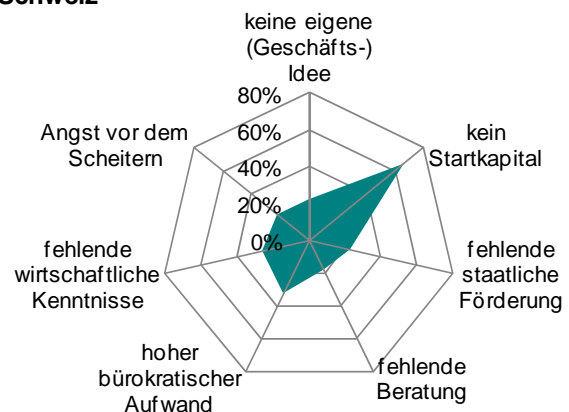
- Insgesamt dominiert bei vielen Personen aus der gründungsrelevanten Altersgruppe der Eindruck, dass eine unternehmerische Selbstständigkeit mit hohen persönlichen Risiken verbunden ist, denen keine adäquaten Chancen gegenüber stehen. Es hat sich im EXIST-Kontext gezeigt, dass persönlich erlebte Gründer- und Unternehmerbeispiele in hohem Maße dazu beitragen, auch die Chancen zu sehen. In Regionen mit einer bereits regen Gründungstätigkeit in Internet-Bereich sind bereits solche Verstärkerwirkungen durch Me-To-Effekte zu beobachten. In anderen Regionen und gerade unter Studierenden oder Auszubildenden besteht noch ein Handlungsbedarf, Gründungschancen aufzuzeigen. Hierzu bieten auch soziale Netzwerke oder weitere Optionen des Internets eine ganze Reihe von Ansätzen, um mögliche Gründerinnen und Gründer mit positiven oder negativen Seiten des Unternehmeralltags vertraut zu machen.
- Zur häufig beklagten mangelnden Transparenz über die sehr heterogenen, aber zahlreichen Unterstützungsangeboten von öffentlicher und privater Seite für Gründungen trägt auch die Darstellungsform im Internet und in Printmedien bei. Hier sehen wir Handlungsbedarf in einer stärkeren Informationsaufbereitung entsprechend den typischen Fragen einzelner Arten von Unternehmen oder Gründungen.

Verschiedene Studien zu den Gründungshemmnissen bei Gründungen insgesamt und bei technologieorientierten, wissensbasierten Gründungen verdeutlichen, dass der Aspekt der Übernahme persönlicher Risiken durch einen solchen Schritt gerade unter deutschen Gründungsinteressierten eine große Rolle spielt. An dieser Stelle werden zunächst die Ergebnisse der Befragung von Amway GmbH mit dem LMU Entrepreneurship Center aufgezeigt, die 2010 in elf Ländern unter 12.510 Frauen und Männern über 14 Jahre (repräsentativ für die Wohnbevölkerung in diesen Ländern) durchgeführt wurde. Eine Frage lautete: ***Welche der folgenden Aspekte sind Ihrer Meinung nach Hürden für den Schritt in die Selbstständigkeit?*** (Mehrfachnennungen möglich). Grafik 17 zeigt die Angaben aus Deutschland und einigen Vergleichsländern.

Folgende Punkte sind hervorzuheben:

- Zunächst fällt eindeutig auf, dass deutsche Befragte die vorgegebenen Aspekte weitaus häufiger als Hürden einstufen, als dies bei allen anderen Befragten der Fall ist. Man kann dies als ein Indiz ansehen, dass man mit der Vorstellung einer eigenen Selbstständigkeit eher Risiken und Hürden als Chancen verbindet und die eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten nicht sehr hoch einstuft. Das genaue Gegenteil vermittelt das Bild für die Befragten in Großbritannien.
- Als wichtigste Hürden bezeichnen deutsche Befragte fehlendes Startkapital und bereits an zweiter Stelle die Angst vor dem Scheitern. Zwar sind dies auch bei den meisten der anderen Befragten die am häufigsten genannten Hürden, aber bei weitem nicht so stark ausgeprägt.

Grafik 17: Hürden für den Schritt in die Selbstständigkeit

Deutschland**Italien****Frankreich****Österreich****Großbritannien****Schweiz**

Eigene Darstellung, Datenquelle: Amway GmbH (2010: Folie 12:)

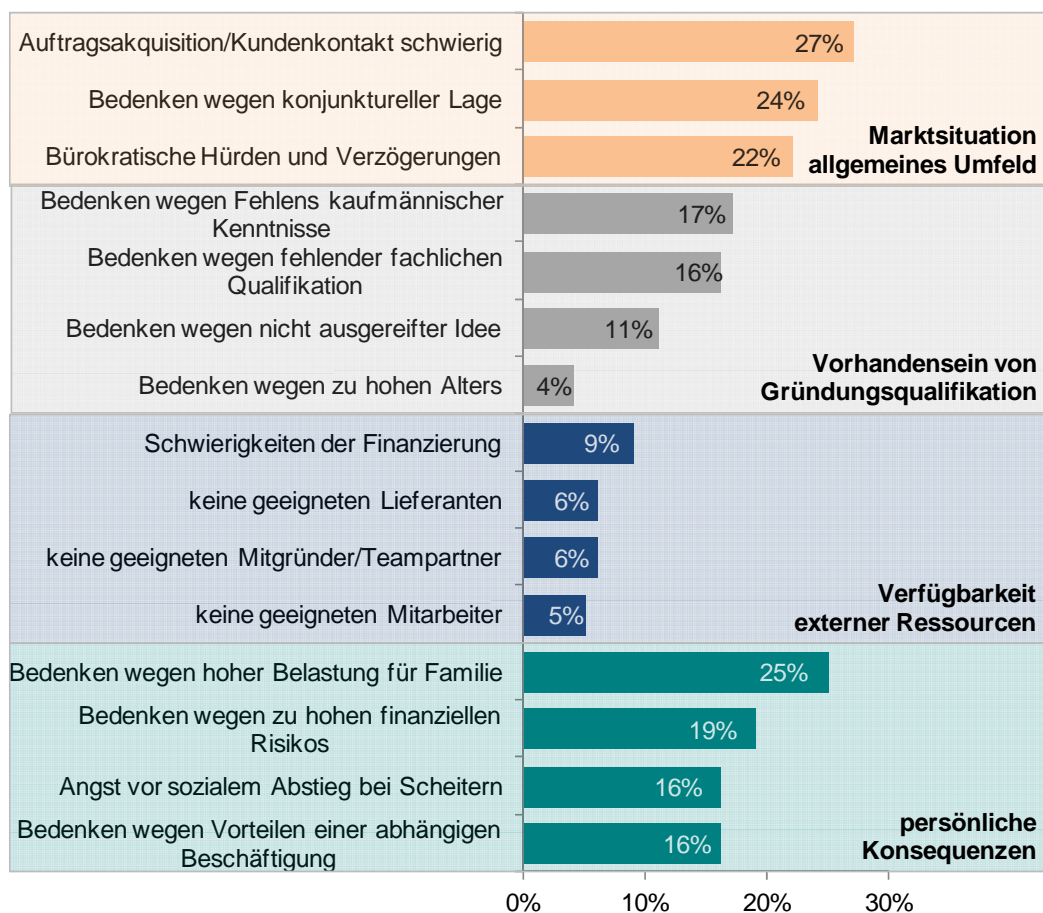
- Außerdem hat sich offenbar in Teilen der deutschen Wohnbevölkerung der Eindruck verfestigt, dass eine Gründung mit einem hohen bürokratischen Aufwand verbunden ist und es an einer entsprechenden staatlichen Förderung fehlt. Dies steht im Widerspruch zu den Ergebnissen der jährlich durchgeführten GEM-Studien¹ (Global Entrepreneurship Monitor), in denen die befrag-

¹ Z.B. GEM (2010).

ten Experten (2011: 43) regelmäßig das Förderumfeld für Gründungen als eine Stärke der Rahmenbedingungen in Deutschland betonen (siehe nachfolgenden Abschnitt).

Im KfW-Gründungsmonitor 2010 wurde auch das Thema **Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen** vertieft. Die Ergebnisse sind Grafik 18 zu entnehmen. Für dieses Gutachten wurden die im KfW-Gründungsmonitor untersuchten 15 Einzelaspekte in vier Oberkategorien gruppiert: „Marktsituation und allgemeines Umfeld“, „Vorhandensein von Gründungsqualifikation“, „Verfügbarkeit externer Ressourcen“ und „persönliche Konsequenzen“.

Grafik 18: Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen



Eigene Darstellung; Datenquelle: KfW-Gründungsmonitor (2010), zitiert in Metzger et al. (2010: 13)

Folgende Punkte werden dadurch erkennbar:

- Unter den Schwierigkeiten und Sorgen, die bei Gründungen eine Rolle spielen, gibt es keinen dominierenden Aspekt, der von einer Mehrheit der Befragten genannt wird. Vielmehr sind es mehrere verschiedene Punkte, die offenbar relevant sind.
- Etwa jeder vierte Befragte nennt die beiden marktbezogenen Punkte, es folgen dann aber schon Sorgen um persönliche Risiken, die man mit einer Selbstständigkeit eingeht.
- Auffallend ist die geringe Relevanz der vier Aspekte, die zum Bereich Verfügbarkeit externer Ressourcen zusammengefasst sind. Vor allem überrascht, dass Schwierigkeiten der Finanzierung so selten angegeben werden.

In den GEM-Studien¹ wird ebenfalls untersucht, welche Rolle die Angst vor dem Scheitern einer Unternehmensgründung in Deutschland spielt. Im jüngsten Länderbericht 2011 (GEM 2012: 17) gaben rund 50% der befragten Personen aus der Altersgruppe 18 bis 64 Jahre in Deutschland an, dass sie die **Angst vor dem Scheitern** von einer Unternehmensgründung abhält. Extrem hoch ist die Quote im Krisenland Griechenland (etwa 68%) und in Spanien (rund 52%), wesentlich niedriger in der Schweiz, Finnland, Niederlande, Schweden, USA, Norwegen, Singapur, Slowenien, Südkorea und Tschechien (zwischen 36 und 40%). In Deutschland liegt die Quote bei Frauen zehn Prozentpunkte höher als bei Männern (GEM 2012: 18).

Im Regional Entrepreneurship Monitors (REM) zeigte Bergmann (2005), dass es in Deutschland durchaus regionale Unterschiede in der Relevanz dieser Angst vor einem Scheitern gibt: Es wurden zehn Regionen untersucht und tendenziell ist die Angst vor einem Misserfolg dort weniger stark ausgeprägt, wo die Gründungsquoten höher sind. Es wird jedoch darauf verwiesen (GEM 2012: 17), dass die Kausalität dieses Befundes nicht eindeutig ist: Führt eine geringe Scheiterangst zu mehr Gründungen oder hat eine hohe Gründungsdynamik zur Folge, dass diese Angst nicht so ausgeprägt ist, weil positive Beispiele unterstreichen, dass eine Unternehmensgründung durchaus positive persönliche Wirkungen auf die jungen Unternehmer haben kann.

Man kann daraus folgenden Handlungsbedarf ableiten:

- **Realistisches Bild zu den Chancen und Risiken einer Gründung:** Geht man von Grafik 17 aus, dann besteht offenbar zunächst der Bedarf, ein realistisches Bild zu den Chancen und Risiken einer Gründung (insgesamt und sicherlich auch im Bereich der Internet-Wirtschaft) zu zeichnen. Im internationalen Vergleich bestätigt sich das Klischee, dass in Deutschland die Hürden offenbar stärker betont werden. Es hat sich im EXIST-Kontext gezeigt, dass dazu persönlich erlebte Gründerbeispiele in hohem Maße beitragen. Hierfür werden Gründeralumni in Lehr- und Weiterbildungsangebote, bei Sensibilisierungs- und Networking-Veranstaltungen sowie in die allgemeine Kommunikationspolitik gegenüber den Zielgruppen integriert. Je größer die Nähe der eigenen Studien- oder Arbeitssituation zur Ausgangssituation einer erfolgreichen Unternehmensgründung, desto eher entsteht ein Me-too-Effekt, und es erfolgen kurz- und mittelfristig mehr Gründungen. Hierzu bieten auch soziale Netzwerke oder weitere Optionen des Internets eine ganze Reihe von Chancen, um mögliche Gründerinnen und Gründer mit positiven oder negativen Seiten des Unternehmeralltags vertraut zu machen.
- **Transparenz zu den vielfältigen Unterstützungsangeboten von öffentlicher und privater Seite:** Die Grafik unterstreicht auch, dass in der allgemeinen Öffentlichkeit noch zu wenig Transparenz zu den sehr heterogenen, aber zahlreichen Unterstützungsangeboten von öffentlicher und privater Seite besteht. Dies hängt gerade bei öffentlichen Förderprogrammen vor allem mit deren Darstellungsform im Internet und in Printmedien zusammen. Diese geben primär die Sicht eines Fördergebers wieder („richtlinienorientiert“) und versuchen nicht, entsprechend den typischen Fragen einzelner Arten von Unternehmen oder Gründungen das Förderangebot darzustellen.

Daraus ergibt sich außerdem auch eine Antwort auf folgende Frage:

¹ Auf Hintergrund, Ziele und Datenbasis dieser Studien wird näher in Abschnitt 5.1 eingegangen.

Wie könnte ein entsprechendes "Gründerpaket" ausgestaltet werden?

Wir sehen hier drei Ansatzpunkte:

- **Gründungsförderung als Paketlösung:** Viele Förderprogramme für Gründungen greifen nur ein Element des Unterstützungsbedarfs von Gründungen auf und schneiden ihre Ausgestaltung darauf zu (z.B. Deckung des Finanzierungsbedarfs, Deckung des Beratungsbedarfs; Bereitstellung von Büroflächen und Arbeitsplätzen in Technologie- und Gründerzentren). Bei EXIST wird für die Gruppe von Ausgründungen aus Hochschulen eine mehrdimensionale Unterstützung angeboten, die sowohl die Qualifizierung, Beratung, finanzielle Unterstützung in der Vorgründungsphase, die Bereitstellung von Räumlichkeiten und Nutzung von Laboreinrichtungen u. Ä. umfasst.
- **Gründungsförderung als Paketlösung mit Inkubation:** D.h. Inkubation mit intensiver Betreuung und gleichzeitiger finanzieller Förderung zur Absicherung der angehenden Gründerinnen und Gründer, damit diese während ihrer Zeit im Inkubator die wesentlichen Schritte bis zur Markteinführung ihres Leistungsangebots abschließen können. Als Beispiel hierfür seien die AplusB-Zentren in Österreich zu nennen, mit denen das österreichische Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (bmvit) einen zu EXIST ähnlichen, z.T. noch weitgehenderen Weg der Gründungsunterstützung beschreitet.¹ Diese Zentren zielten zunächst auch ausschließlich auf Ausgründungen aus dem akademischen Bereich, die meisten der gegenwärtig acht Standorte entwickelten sich jedoch zu regionalen Inkubationseinrichtungen für technologieorientierte, wissensbasierte Gründungen von Akademikerinnen und Akademikern. Sie bieten neben Büroräumen und Nutzungsmöglichkeiten von Kommunikationsinfrastruktur, Laboren, Maschinen usw. maßgeschneiderte Qualifizierungsangebote, eine intensive Beratung und ein Coaching durch das Zentrumsmanagement, das aus mehreren Beraterinnen und Beratern besteht. Ferner ist die Aufnahme in das Zentrum für die Gründerteams unmittelbar mit einer finanziellen Förderung (teilweise rückzahlbarer Zuschuss und/oder zinsloses Darlehen) über max. 18 Monaten verbunden. An einigen größeren Universitäten in Deutschland haben sich ebenfalls solche Inkubatoren oder Gründerräume etabliert, die auf große Nachfrage stoßen, aber hier ist die Verknüpfung mit einer unmittelbaren finanziellen Förderung nicht gegeben. Sie können aber separat EXIST-Gründerstipendien beantragen. Ähnliches gilt für Angebote wie die B1st Software-Factory Dortmund (Angebot für innovative Unternehmen und Existenzgründer aus den Bereichen Software, IT, neue Medien und Telekommunikation) in Dortmund², die auch keine Gründungsförderung als Paketlösung mit Inkubation anbieten kann.
- **Gründungsförderung bereits beginnend in der Vorgründungsphase:** Ebenso zeigen die EXIST-Erfahrungen, dass es ein sehr sinnvoller Ansatz ist, die Förderung bereits vor formaler Gründung beginnen zu lassen und diese personenbezogen auf Gründerteams oder Einzelpersonen auszugestalten. Eine gründliche Vorbereitung des Schritts in die unternehmerische Selbstständigkeit mit intensiver Beratung und sozialer Absicherung dürfte nicht nur die Gründungs- und Überlebenswahrscheinlichkeiten erhöhen und damit die persönlichen Risiken verringern. Aus Sicht der Gründungsinteressierten senkt sie auch spürbar die Hürden für eine Gründung, da der folgenschwere Schritt der Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit mit Aufgabe der bisherigen Anstellung hinausgezögert werden kann, bis die Risiken besser überschaubar sind.

¹ Siehe: www.ffg.at/apusb-academia-plus-business.

² Siehe: <http://www.b-1st.de/>. Geworben wird damit, dass es sich um einen Standort handelt, wo schnell, günstig und unkompliziert ein Unternehmen gestartet werden kann.

5 Gründungskultur in Deutschland insgesamt und "zweite Chance"

5.1 Gründungskultur in Deutschland hinsichtlich einer "zweiten Chance"

Wie unterscheidet sich die deutsche Gründungskultur im internationalen Vergleich insbesondere hinsichtlich einer "zweiten Chance", wenn vorherige Gründungen nicht zum Erfolg geführt haben?

Welche Auswirkung hat hierbei die Finanzierung von Start-ups durch Eigen- oder Fremdkapital?

Belastbare empirische Daten über Unterschiede in Deutschland gegenüber anderen Ländern liegen nicht vor:

- In Vergleichsstudien zum Thema Gründungskultur taucht dieser Aspekt nicht auf. Auch Studien zu einzelnen Ländern sind praktisch nicht verfügbar.
- Die meisten nicht erfolgreichen Gründungen enden nicht in einem Konkurs oder einer Insolvenz, sondern werden liquidiert, ohne dass es zu einem Insolvenzverfahren mit möglicherweise persönlichen Konsequenzen für die Unternehmer kommt.
- Unter Gründern findet sich ein nennenswerter Anteil, die schon einmal selbstständig waren. Ging jedoch ein Insolvenzverfahren voraus, dann kommt es selten zu einer erneuten Gründung.

Während befragte (private) Beteiligungskapitalgeber in einem Scheitern eher den möglichen Erfahrungszuwachs und Lerneffekte für eine erneute Gründung betonen, weisen Vertreter/-innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken auf ein weitverbreitetes persönliches Stigma nach gescheiterter Gründung hin:

- Private Beteiligungskapitalgeber/Business Angels gehen bei einem Restart zunächst davon aus, dass die erneuten Gründer einen breiten Erfahrungshintergrund mitbringen und auch aus dem Scheitern Lerneffekte gezogen haben. Doch wird in jedem Einzelfall die Hintergründe des Scheiterns betrachtet und hinterfragt, ob noch Altlasten aus der früheren Tätigkeit bestehen.
- Diese Investoren verweisen darauf, dass solche Gründer bessere Voraussetzungen haben als Gründer aus Hochschulen, die keine Unternehmens- oder Berufserfahrung aufweisen und häufig unrealistische Marktvorstellung mitbringen.
- Gesprächspartner/-innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken sehen im ganzen Spektrum an Finanziers und Geschäftspartnern die Situation von Restarter wesentlich negativer. Sie betonen einen sehr großen Makel im Scheitern und demotivierende Wirkungen aus den (finanziellen) Konsequenzen für alle Gescheiterten, unabhängig von den Gründen.
- Bei den Angeboten der KfW hat ein früheres Scheitern offenbar keine negativen Einflüsse auf die Einschätzung der Gründer hinsichtlich ihrer Fähigkeiten zur Unternehmensführung. Allerdings dürfte eine entsprechende Schufa-Auskunft die Hausbanken davon abhalten, eine Beantragung von Fördermitteln zu begleiten.
- Gesprächspartner mit negativen Beobachtungen erkennen keine Veränderungen in jüngster Zeit, die übrigen sehen einen gewissen Einstellungswandel auch in Deutschland.
- Insgesamt stellen Restarter bei Internetgründungen gegenwärtig eher noch Einzelfälle dar.

Bei Fremdkapitalfinanzierungen wirken sich „Altlasten“ aus einer gescheiterten Selbstständigkeit eindeutig negativ aus:

- Banken haben dann aufgrund rechtlicher Vorschriften kaum Spielräume für eine erneute Finanzierung, auch für eine Begleitung bei Förderdarlehen als Hausbank.
- Entscheidend ist die Form des Scheiterns, ob durch eine Insolvenz oder durch stille Liquidation.

Obgleich seit 1999 jährlich im internationalen GEM-Konsortium (siehe nächsten Abschnitt) Gründungsaktivitäten und Gründungskultur intensiv untersucht werden, spielt das Thema "Zweite Chance" oder "Bedingungen für Restarter" dabei keine Rolle. Daher gibt es keine empirische Basis für einen internationalen Vergleich hinsichtlich einer "zweiten Chance", in dem belegt – oder widerlegt – werden kann, dass die Rahmenbedingungen und die Gründungskultur in Deutschland zu einem größeren Stigma für gescheiterte Unternehmerinnen und Unternehmer als in anderen Ländern führt. In Veröffentlichungen wird oft das Thema "Zweite Chance" lediglich verengt auf den Fall der späteren Gründung nach einem Konkurs oder einer Insolvenz des früheren Unternehmens behandelt und die Konsequenzen aufgrund des Insolvenzrechts diskutiert.¹

Die Ausgestaltung des Insolvenzrechts hat einen großen Einfluss darauf, ob und unter welchen Bedingungen gescheiterte Unternehmen eine erneute Selbstständigkeit ins Auge fassen oder eine solche realisieren können. In einer Veröffentlichung der EU Kommission (2007) wird darauf hingewiesen, dass nur etwa 4 bis 6%² der Konkurse betrügerisch sind, dennoch in den nationalen Gesetzen kein Unterschied zwischen dem betrügerischen und nicht-betrügerischen Fall gemacht wird und die Ausgestaltung meist nicht in die Richtung geht, eine weitere unternehmerische Tätigkeit zu ermöglichen.

In Deutschland erfolgt derzeit eine Reform des Insolvenzrechts. In der ersten Stufe³, die in weiten Teilen zum 1. März 2012 in Kraft trat, ging es um eine Erleichterung der Sanierung von Unternehmen. Die zweite Stufe dient der Reform des Verbraucherinsolvenzverfahrens. Neben insolventen Verbrauchern sollen dadurch auch insolvente Existenzgründer schneller eine zweite Chance erhalten, wenn sie einen Teil ihrer Schulden begleichen. Schuldner können im Insolvenzverfahren schon nach drei Jahren (bislang sechs Jahre) eine Befreiung ihrer Restschulden erlangen, wenn sie mindestens ein Viertel der Forderungen und alle Verfahrenskosten bezahlen. Können sie nur die Verfahrenskosten vollständig begleichen, ist noch eine Reduktion auf fünf Jahre möglich, ansonsten bleibt die Dauer des Restschuldbefreiungsverfahrens weiterhin bei sechs Jahren. Eine weitere schuldnerfreundliche Modifikation besteht darin, dass die fehlende Zustimmung einzelner Gläubiger zu einer sinnvollen außergerichtlichen Einigung durch Zusage des Gerichts ersetzt werden kann. Diese zweite Stufe soll spätestens zum 1.1.2013 in Kraft treten. Die dritte Stufe des Gesetzes (Flexibilisierung der Konzerninsolvenz) ist in diesem Kontext nicht relevant.

Verschiedene Studien in Deutschland zeigen jedoch, dass einem **Restart** nicht häufig ein **Konkurs- oder Insolvenzverfahren bei der früheren Gründung** vorausging:

- Im KfW Gründungsmonitor (2012: 54) wird u.a. auf die Form des Aufgebens von Gründungen eingegangen. Die Daten stammen aus den Erhebungsjahren 2010 und 2011. Es wurde die Art des Abbruchs von Gründungsprojekten untersucht, die innerhalb der letzten 36 Monate vor der Erhebung entstanden waren, aber deren Gründer ihre Selbstständigkeit bereits wieder beendet hatten. Die Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass mit 4% lediglich ein sehr kleiner Teil der abgebrochenen Gründungsprojekte aufgrund einer Insolvenz beendet werden. Auch nur wenige (9%) werden durch Übergabe an einen Nachfolger oder Verkauf an ein anderes Unternehmen (3%) aus Sicht eines Unternehmers beendet. In mehr als der Hälfte (56 %) wird die unternehmerische Tätigkeit über eine Liquidation der Gründung beendet. Weitere 28 % der been-

1 Siehe: European Commission - Enterprise and Industry Directorate General (2011).

2 Mit länderspezifischen Variationen: 3 bis 4% in Italien und Großbritannien, 7% in Österreich, jeweils im Zeitraum zwischen 2003 und 2006.

3 Quelle für die folgenden Ausführungen: Pressemitteilung: Zweite Stufe der Insolvenzrechtsreform kommt des Bundesjustizministeriums, Download unter: www.bmj.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2012/20120123_Zweite_Stufe_der_Insolvenzrechtsreform_kommt.html.

deten Gründungen waren bereits als zeitlich befristete Projekte angelegt, sie endeten damit planmäßig. Dieser hohe Anteil ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass sowohl Voll- wie auch Nebenerwerbsgründungen betrachtet wurden, bei denen die geplanten Abbrüche mit 36 % deutlich höher sind als bei Vollerwerbsgründungen (16%).

Nach einer Auswertung des KfW-Gründungsmonitor (2012: 47 f.) kann nicht gefolgert werden, dass in Deutschland prinzipiell ein Stigma als gescheiterter Gründer einen Restart verhindert. Dort wird ausgeführt, dass Erfahrungen aus einer früheren Selbstständigkeit ein wichtiger Bestandteil des gründungsrelevanten Humankapitals sind. Während in der Gesamtbevölkerung nur 10% eine Erfahrung aus einer unternehmerischen Selbstständigkeit aufweisen, liegt die Quote bei Initiatoren von Vollerwerbsgründungen bei 12 % und bei Nebenerwerbsgründungen bei 17 %. Zu den gründungserfahrenen Gründern zählen sowohl Personen, die neben einer bestehenden Selbstständigkeit weitere Gründungsprojekte starten, wie auch Personen (in geringerem Umfang), die als Serienunternehmer und Restarter nach einer freiwilligen oder unfreiwilligen Geschäftsaufgabe wieder gründen.

Diese Aussagen belegen auch folgende Studien zum **Anteil von Restartern unter Gründerinnen und Gründern**:

- Wagner (2002: 4) kam auf Basis von Daten aus dem Regional Entrepreneurship Monitor (REM) zu dem Ergebnis, dass 18% der untersuchten Unternehmen einen Gründer/eine Gründerin aufwiesen, der bereits in der Vergangenheit ein Unternehmen gegründet hatte und damit gescheitert war. 23% der befragten Personen, die dabei waren, ein Unternehmen zu gründen oder in den zurückliegenden drei Jahren gegründet hatten, waren Restarter. Auf der anderen Seite gaben von 484 gescheiterten Gründern nur 8% an, zum Zeitpunkt der Befragung dabei zu sein, eine weitere Gründung vorzubereiten bzw. durchzuführen. Darunter finden sich überdurchschnittlich viele Personen mit einer akademischen Ausbildung und auch mehr Arbeitslose. Restarter sind um sechs Jahre jünger als gescheiterte Gründer, die keine weitere Gründung anstreben. Wenn die gescheiterten Personen in einer Region ansässig sind, die durch hohe Scheiterquoten von Gründungen gekennzeichnet ist und wenn sie selbst Angst vor einem weiteren Misserfolg haben, dann ist die Wahrscheinlichkeit eines Restarts niedriger. Restarter sind dagegen häufiger anzutreffen in gründungsaktiven Regionen und wenn die früheren Gründer Kontakte mit jungen Gründern haben.
- Kay/Kranzusch (2010: 248f.) werteten verschiedene ältere und jüngere Untersuchungen über den Anteil von Restarter an allen Gründern aus und kommen zu dem Ergebnis, dass deren Anteil von der Form des vorhergehenden Scheiterns abhängt: Der Anteil der Restarter an allen Gründenden ist minimal (1,7%), wenn lediglich Personen mit Insolvenzerfahrung als Restarter aufgefasst werden. Diese Angabe stammt aus der jüngsten der ausgewerteten Studie, dem KfW/ZEW-Gründungspanel (Gude et al. 2008), und bezieht sich auf Gründungen mit höherer wirtschaftlicher Aktivität. Für diese Unternehmen errechnet sich ein Anteil von 10,7%, wenn eine weitere Definition des früheren Scheiterns (Liquidation ohne Verkauf) zugrundegelegt wird.
- In der Untersuchung "A Study of Second Chance Entrepreneurship in Flanders" gingen De-Vreese et al. (2010)¹ der Frage nach, wie viele Eigner von mehr als 44.500 Unternehmen, die in Flandern (Belgien) zwischen 2000 und 2011 Konkurs anmeldeten, später ein neues Unternehmen gründeten. Mit 6,5% (rund 2.900) ist die Quote sehr niedrig. Dabei gaben zwei Drittel der befragten Personen an, dass sie wieder ein Unternehmen gründen wollten. Die niedrige tatsächliche Restart-Quote wird u.a. darauf zurückgeführt, dass das Stigma eines gescheiterten Unternehmers Kreditinstitute davon abhält, ein neues Unternehmen zu finanzieren. Wenn es zu einer erneuten Gründung kommt, handelt es sich ganz überwiegend um Solo-Unternehmen, d.h. sie beschäftigen außer dem Gründer kein weiteres Personal, obwohl dies bei der großen Mehrheit der gescheiterten Unternehmen zuvor der Fall war.

¹ Die wichtigsten Ergebnisse sind aufgeführt unter: www.flanderstoday.eu/content/second-time-start-ups-need-more-incentive.

Ergebnisse empirischer Studien im Ausland über den **Erfolg von Restartern** zeigen die positiven Effekte für eine Neugründung nach einer erfolglosen Selbstständigkeit:

- Rowe et al. (2002)¹ untersuchten rasch wachsende Unternehmen in Europa und kamen zu dem Ergebnis, dass Unternehmen mit Personen in der Geschäftsführung, die in ihrer beruflichen Karriere schon einmal gescheitert waren, durch eine höhere Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung gekennzeichnet sind als Unternehmen ohne einen solchen Manager. Sie schließen daraus, dass ein früherer Misserfolg zu einem Zuwachs an Erfahrungen führt, der sich positiv auf spätere unternehmerische Tätigkeiten auswirkt.
- In ihrer Studie stützen sich Nielsen und Sarasvathy (2011) auf eine Datenbank, in der alle Einzelpersonen und Unternehmen (Arbeitnehmer/Arbeitgeber) im Zeitraum 1980 bis 2007 in Dänemark erfasst sind. Identifiziert wurden daraus alle Personen, die in diesem Zeitraum ein oder zwei Unternehmen gründeten, von denen die erste Gründung zwischen 1988 und 1998 erfolgte. Es handelt sich um 1.875 Personen, die nach einer gescheiterten Selbstständigkeit erneut gründeten. Es zeigt sich, dass sowohl Beharrlichkeit wie auch Lernen aus dem Scheitern sich auf die Leistung der Neugründung auswirken. Aber nicht die bloße Tatsache, dass Erfahrung mit einem Scheitern gemacht wurde, ist dafür verantwortlich, sondern der Erfahrungszugewinn hängt vom Ausbildungsgrad und der früheren Industrieerfahrung ab. Nielsen und Sarasvathy (2011: 2) sprechen in diesem Zusammenhang von der Absorptionskapazität der Gründer. In dem Paper findet sich auch eine Übersicht (S. 6) zu Studien in verschiedenen Ländern über die Bedeutung von Restarts und die Einflussfaktoren auf Erfolge von Restarts. Allerdings beziehen sich diese nicht auf Unterschiede in der Gründungskultur im Hinblick auf eine zweite Chance.
- Masuda (2010)² analysierte die Determinanten der ökonomischen Leistungen von Restarter in Japan und kommt zu dem Ergebnis, dass auch dort das "Stigma des Scheiterns" verbreitet ist. Aber Restarter, die diesem Stigma ihren gegenüber Geschäftspartnern aktiv begegnen und ihre Scheitererfahrungen für ihre persönliche Weiterentwicklung und die Beschäftigung talentierter Personen nutzen, erzielen gute Geschäftsergebnisse. Dabei sind das Timing und die Art des Scheiterns wichtige Determinanten des Erfolgs einer erneuten Gründung. Sie sollten noch eine lange zeitliche Perspektive für eine selbstständige Tätigkeit aufweisen, ältere Personen mit kurzer Erfahrung als Selbstständige sollten dagegen nicht wieder gründen.

Die **Form des Scheiterns einer ersten Selbstständigkeit** hat einen entscheidenden Einfluss auf die Spielräume für eine Finanzierung aus Eigenmitteln, über Fremdfinanzierungen oder öffentliche Darlehnsförderprogramme. Im günstigsten Falle eines Verkaufs von Unternehmensteilen an einen Dritten behält eine Gründerin oder ein Gründer noch eigene Mittel für eine erneute Selbstständigkeit unmittelbar oder zu einem späteren Zeitpunkt. Bei einer Liquidation des Unternehmens mit Tilgung aller Verbindlichkeiten dürften wenige bis keine Mittel für die bisherigen Gesellschafter verbleiben. Da Eigenmittel für jede Neugründung eine wichtige Finanzierungsquelle sind, schränkt dies den Finanzierungsspielraum für einen Restart deutlich ein.

Das vorhergehende Scheitern einer unternehmerischen Tätigkeit durch einen **Konkurs oder eine Insolvenz** kann bei einer erneuten Gründung eine deutliche Hürde darstellen, sofern eine Bankfinanzierung oder die Inanspruchnahme öffentlicher Förderdarlehen, die im Hausbankenverfahren vergeben werden, geplant sind. Kreditinstitute sind bei Insolvenzen i.d.R. sehr zurückhaltend, eine weitere Mitfinanzierung setzt dann den Abschluss des Insolvenzverfahrens und der Wohlverhaltensphase nach einer Insolvenz voraus. Wenn die Unternehmer in der gescheiterten Selbstständigkeit zur Deckung von Verbindlichkeiten ihrer Unternehmen ihr eigenes Vermögen eingesetzt haben, dann fehlen ihnen auch die Eigenmittel für eine erneute Gründung, selbst wenn es nicht zu einem privaten Insolvenzverfahren gekommen ist.

1 Zitiert in Schibany et al. (2010: 50).

2 Abstract der Ergebnisse unter www.inderscience.com/search/index.php?action=record&rec_id=34956.

Nach Angaben der KfW besteht beim **ERP-Startgeld** explizit die **Möglichkeit zur Finanzierung einer zweiten Chance**, dies steht aber nicht direkt in den Förderbestimmungen. Außerdem bietet die KfW-Mittelstandsbank für Kleinstgründungen Mikro-Darlehen an (bis zu 25.000 € Darlehenshöhe, Übernahme von 80% des Kreditrisikos durch die KfW-Mittelstandsbank). Das Angebot richtet sich an Existenzgründer und bestehende Unternehmen mit maximal zehn Beschäftigten in den ersten drei Jahren nach ihrer Gründung für Investitionen. Explizit wird darauf verwiesen, dass mit dem Mikro-Darlehen auch erneute Unternehmensgründungen („Zweite Chance“) finanziert werden können. Voraussetzung ist, dass Verpflichtungen aus der ersten Gründung das neue Vorhaben nicht belasten. Für das Mikro-Darlehen übernimmt die KfW grundsätzlich 80% des Kreditrisikos. Die Darlehenslaufzeit beträgt maximal fünf Jahre, davon ist ein halbes Jahr tilgungsfrei.¹

In den **21 Experteninterviews mit Beteiligungsgebern (öffentliche und private Beteiligungsgesellschaften, Business Angels) sowie Vertreter/-innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken** wurde auch die Möglichkeit einer "Zweiten Chance" und der Bewertung von Restarts durch Frühphasenfinanziers angesprochen. In den Angaben der Befragten werden Unterschiede deutlich, je nach dem, ob es sich um Vertreter privater Beteiligungsfonds/Business Angels oder von öffentlichen Beteiligungsfonds und Gründungsinitiativen/Finanzierungsnetzwerken handelt:

- Private Beteiligungsgeber und Business Angels sehen in einem früheren Scheitern weitgehend eine positive Erfahrung, da bereits ein neues Unternehmen über mehrere Jahre aufgebaut und damit - und auch mit dem Scheitern selbst – wichtige Erfahrungen gesammelt wurden. Sie verweisen darauf, dass solche Gründer bessere Voraussetzungen mitbringen als Gründer aus Hochschulen, die keine Unternehmens- oder Berufserfahrung aufweisen und häufig noch unrealistische Vorstellungen zu Marktresonanz, Kapitalbedarf oder die Rolle von Beteiligungskapitalgebern haben.
- Betont wurde von ihnen, dass die Gründe für das Scheitern die entscheidende Rolle spielen und ob tatsächlich Lernprozesse eintraten. Wenn gravierende Managementfehler ursächlich waren, die gleiche Idee nach einem Scheitern wieder umgesetzt werden möchte, noch Altlasten aus der vorhergehenden unternehmerischen Tätigkeit oder ungeklärte Streitigkeiten mit früheren Gesellschaftern bestehen, dann gehen auch diese Investoren keine Beteiligungen ein.
- Nicht negativ wirkt sich für private Investoren dagegen aus, wenn unkontrollierbare äußere Einflussfaktoren ursächlich waren, eine neue Geschäftsidee mit Potenzial entwickelt wurde und erkennbar wird, dass deutliche Lerneffekte erzielt wurden und ein Erfahrungsgewinn stattfand. Dann sind solche Restarter sogar positiv eingestufte Geschäftspartner.
- Von Vertretern öffentlicher Beteiligungsfonds wird ebenfalls betont, dass sie die Gründe eines Scheiterns zunächst analysieren und tendenziell eher eine Offenheit besteht, weil Gescheiterte oft schon besondere Erfahrungen aufweisen. Insgesamt ist die Haltung aber gegenüber einem Scheitern nicht so positiv wie bei der ersten Gruppe. Sie verweisen darauf, dass Restarter Einzel- bzw. sehr selten auftretende Fälle sind.
- Die Gesprächspartner/-innen von Gründungsinitiativen und Finanzierungsnetzwerken sehen die Situation von Restartern im Hinblick auf das ganze Spektrum an Finanziers und Geschäftspartnern wesentlich negativer. Sie betonen, dass ein Scheitern in Deutschland immer noch einen sehr großen persönlichen Makel darstellt und die (finanziellen) Konsequenzen demotivierend für alle Gescheiterten im Hinblick auf eine erneute Selbstständigkeit sind. Eine Gesprächspartnerin verwies darauf, dass die Reaktion von Business Angels und Kreditinstituten auch vom Verhalten der Restarter selbst abhängt, d.h. wie die Unternehmer mit dem Scheitern umgehen und der Verlauf des Scheiterns war. Wenn sich daraus Lerneffekte und ein Erfahrungszuwachs

¹ Quelle: www.smwa.sachsen.de/de/Foerderung/Existenzgruendung_und_Unternehmenswachstum/StartGeld_und_Mikrodarlehen_der_KfW/19104.html.

belegen lassen, kann das Scheitern auch positiv aufgefasst werden. Schwierig ist ein Restart allerdings immer dann, wenn noch Altlasten bestehen. Dies trifft auch auf Business Angels zu.

- Im Hinblick auf öffentliche Förderprogramme wurde die Einschätzung vertreten, dass bei den Angeboten der KfW ein früheres Scheitern kein direkter Hinderungsgrund darstellt, d.h. sich daraus wohl keine negativen Einflüsse auf die Einschätzung der Gründer hinsichtlich ihrer Fähigkeiten zur Unternehmensführung ergeben würden. Allerdings wurde betont, dass eine entsprechende Schufa-Auskunft die Hausbanken davon abhalten, eine Beantragung von Fördermitteln zu begleiten.

Die Experten betonten, dass auch in Deutschland gegenüber dem unternehmerischen Scheitern sich eine andere Kultur entwickeln müsse, da

Während die Gesprächspartner, die negative Beobachtungen machten, keine Veränderungen in jüngster Zeit erkennen können, äußerten einige der eher positiv eingestellten Investoren, dass ein gewisser Einstellungswandel auch in Deutschland sich abzeichnet. Insgesamt stellen echte Restarter (d.h. die erste Gründung ist gescheitert) bei Internetgründungen gegenwärtig eher noch Einzelfälle dar. Es wurde jedoch auch darauf hingewiesen, dass gerade bei solchen Gründungsprozessen oft das erste Geschäftsmodell sich als nicht tragfähig erweist, aber die zweite oder dritte Gründungsidee realisiert werden konnte. Ein solcher Gründungsverlauf ist aufgrund der vergleichsweise geringen Einstiegshürden in diesem Bereich eher möglich als bei anderen technologieorientierten Gründungen mit hohem anfänglichen Kapitalbedarf und langer Phase bis zur Bestätigung am Markt. Er tritt auch aufgrund der hohen Marktdynamik häufiger auf.

5.2 Gründungskultur in Deutschland insgesamt

Welche Rahmenbedingungen können darüber hinaus einen Beitrag zu einer neuen und veränderten Gründungskultur leisten?

Die seit 1999 jährlich in vielen Ländern durchgeführten Studien zur Bewertung der Gründungsaktivitäten und Rahmenbedingungen zeigen, dass letztere in Deutschland im internationalen Bereich partiell sehr günstig und nur in wenigen Punkten ungünstig sind:

- Personen aus der gründungsrelevanten Altersgruppe der 18 bis 64 Jährigen sehen wie in den Vergleichsländern (Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, die Niederlande, Schweden und die USA) überwiegend eine Unternehmensgründung als attraktive berufliche Perspektive, oder konstatieren meist, dass erfolgreiche Gründer Respekt und hohes Ansehen genießen. Nicht so häufig wie in den USA, Finnland, Schweden und den Niederlanden berichten die Medien in Frankreich, Großbritannien und Deutschland über erfolgreiche Gründungen.
- Zu Deutschland fällt auf, dass hier die Kenntnis von Personen, die in den letzten beiden Jahren gründeten, nicht so stark ausgeprägt ist.
- Viele deutsche Befragte sind nicht der Überzeugung, selbst über die für eine Gründung erforderlichen Fähigkeiten zu verfügen. In diesem Punkt gibt es die größte Abweichung zwischen Deutschland (37%) und den USA (56%).
- Deutschland zählt auch mit vier anderen zu den Ländern (darunter auch die USA), in denen die Befragten deutlich seltener gute Gründungschancen in ihrem Umfeld sehen als dies in den Niederlanden, Finnland und Schweden der Fall ist.
- Damit sind auch hier fehlende Rollenvorbilder und eine geringe Chancenwahrnehmung Aspekte, die einen Teil der deutschen Gründungskultur ausmachen. Aber darin unterscheidet sich Deutschland keineswegs von den Vergleichsländern, in vielen dieser Aspekte gibt es deutliche Parallelen zu anderen Ländern und sogar zu den USA.

Die in Deutschland zu den Rahmenbedingungen für Gründungen befragten 43 Experten zeichnen auch ein überwiegend positives Bild mit nur wenigen Punkten, in denen ein deutlicher Verbesserungsbedarf besteht:

- Deutschland weist nach der GEM-Studie in einer Reihe von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen komparative Vorteile auf. Das sind: öffentliche Förderprogramme, Finanzierung, Priorität und das Engagement der Politik, Wissens- und Technologietransfer, Schutz geistigen Eigentums sowie (geringe) Marktzutrittsbarrieren.
- Im Bereich Finanzierung schneidet Deutschland relativ gut ab. Großbritannien, Irland und Frankreich dagegen weisen die schlechtesten Bewertungen auf. Alle drei Länder wurden in der EVCA Benchmark Studie zu den rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Teilnehmer ("Anreize für Unternehmensgründungen" und "Steuerliche Behandlung von Unternehmen und steuerliche FuE-Förderung") sehr gut eingestuft, deutlich besser als das Schlusslicht Deutschland.

Ein Verbesserungsbedarf zeigt sich für Deutschland nur in drei Punkten:

- Dies sind die außerschulische Gründungsausbildung, die gesellschaftlichen Werte und Normen, die für das Gründungsthema relevant sind, sowie schulische Gründungsausbildung.
- Bei diesen Punkten zeigen sich nach Einschätzung der jeweiligen nationalen Experten auch in den Vergleichsländern noch deutliche Defizite.

Die wesentliche Datenbasis in Deutschland zur Bewertung der Gründungskultur ist der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Länderbericht Deutschland. In ihm werden jährlich die Einstellungen zu einer Gründung, der tatsächliche Umfang von Gründungsaktivitäten und die Rahmenbedingungen erfasst. Er ist seit 1999 Teil des weltweit größten Forschungskonsortiums zur Analyse von

Gründungsaktivitäten.¹ Zwei der primären Ziele dieses Forschungskonsortiums sind die Messung der Unterschiede im Umfang der Gründungsaktivitäten zwischen den beteiligten Ländern und die Identifizierung der Determinanten des Umfangs von Gründungsaktivitäten. Das internationale Forschungskonsortium stützt sich im letzten Jahr in 55 Ländern auf 155.000 befragte Personen sowie auf 1.852 Experteninterviews in 49 Ländern. Die Länder sind in drei Gruppen unterteilt, wobei ein Vergleich Deutschlands nur mit den 23 innovationsbasierten Volkswirtschaften² sinnvoll erscheint.

Die Ergebnisse aus der Befragung von Personen aus der für Gründungen relevanten Personengruppe in 2011 (GEM 2012: 5f.) unterstreichen, dass die Neigung, ein Unternehmen zu gründen, in Deutschland deutlich schwächer ausgeprägt ist als in anderen Ländern. Wie in anderen Vergleichsländern auch, ist die weibliche Gründungsquote erheblich niedriger als die männliche. Sie stieg in jüngster Zeit spürbar an und erreichte ihren Höchstwert seit der erstmaligen Messung in 1999. In den Krisenjahren 2008 bis 2010 stieg die Quote der Personen, die gerade ein Unternehmen gegründet hatten oder dabei waren zu gründen, statistisch signifikant an. Sie lag 2011 bei 5,6% bezogen auf die Personengruppe der 18 bis 64 Jährigen. Im Vergleich zu den 23 innovationsbasierten Volkswirtschaften nimmt Deutschland nur den viertletzten Rang ein und befindet sich in der gleichen Größenordnung wie Japan, Frankreich, Schweden und Spanien. Deutlich höher ist dieser Wert für Australien, USA, die Niederlande und Griechenland.

Um die hiesige Situation mit der in anderen Ländern zu vergleichen, sind in Grafik 19 Aussagen von Befragten dargestellt, in denen sich Überzeugungen und Wahrnehmungen zum Gründungsthema widerspiegeln. Sie geben Hinweise, wie die Gründungskultur in diesen Ländern ausgeprägt ist. Dabei wird die Situation in Deutschland mit der in Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, den Niederlanden, Schweden und den USA verglichen.

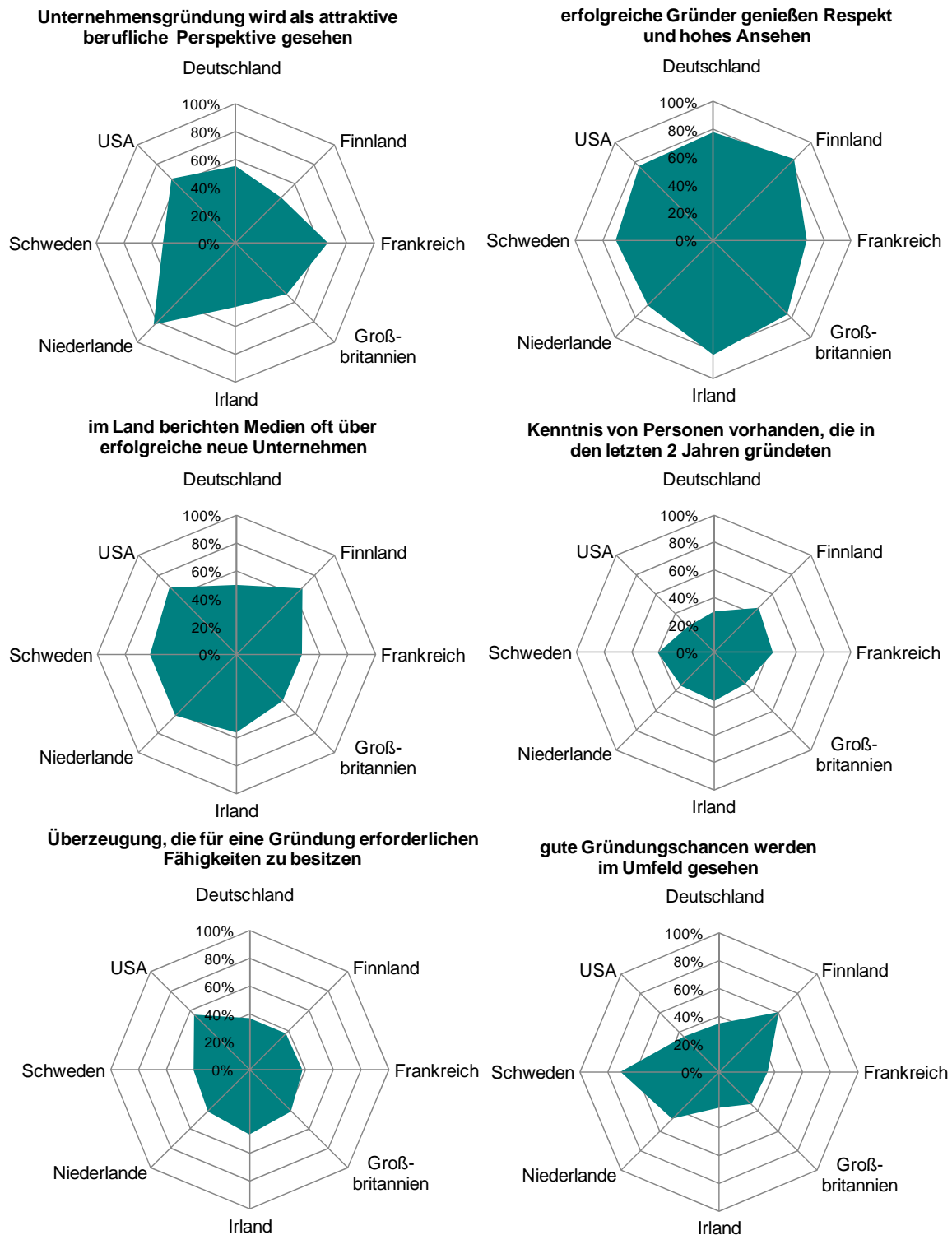
Folgende Punkte sind hervorzuheben:

- Hinsichtlich der Einschätzung, dass eine Unternehmensgründung eine attraktive berufliche Perspektive darstellt, bewegt sich Deutschland im Mittelfeld. Besonders hohe Zustimmungswerte zu dieser Aussage äußerten die Befragten in den Niederlanden.
- In allen acht Ländern genießen erfolgreiche Gründer Respekt und hohes Ansehen, große Unterschiede bestehen in diesem Punkt nicht.
- Während in Frankreich, Großbritannien und Deutschland die Medien offenbar nicht so häufig über erfolgreiche neue Unternehmen berichten, ist dies in den USA und Finnland öfter der Fall.
- Die Kenntnis von Personen, die in den letzten beiden Jahren gründeten ist in den meisten Vergleichsländern nicht so stark ausgeprägt. Nur 30% der deutschen und nur 27% der amerikanischen Befragten verfügten über solche Kenntnisse.

1 Siehe zum Ansatz und den Zielen des Forschungskonsortiums: www.wigeo.uni-hannover.de/219.html?&tx_tkforschungsberichte_pi1%5Bbackpid%5D=90&tx_tkforschungsberichte_pi1%5BshowUid%5D=104&cHash=d37ce0bc75. In jedem Jahr kommt zur allgemeinen, über die Jahre weitgehend ähnlichen Berichterstattung ein Sonderthema hinzu. Für den Länderbericht Deutschland 2011 wurden 4.260 Personenbefragungen und 43 Experteninterviews durchgeführt. Das internationale Forschungskonsortium stützt sich in 55 Ländern auf 155.000 befragte Personen sowie auf 1.852 Experteninterviews in 49 Ländern.

2 Dazu zählen aktuell: Australien, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Japan, Niederlande, Norwegen, Portugal, Singapur, Slowenien, Schweden, Schweiz, Spanien, Südkorea, Taiwan, Tschechien, USA, Vereinigte Arabische Emirate, Vereinigtes Königreich. Siehe: GEM (2012: 9).

Grafik 19: Überzeugungen und Wahrnehmungen zu Gründungen – Befragungen von 18 bis 64 Jährigen in acht Vergleichsländern (Prozentwerte der Zustimmungen zur Aussage)



Eigene Darstellung, Datenquelle: GEM Report 2012, Anzahl befragter Personen: Irland, Finnland, Frankreich (je rund 2.000), Schweden ca. 2.500, Großbritannien 3.000, Niederlande rd. 3.500, USA 4.000, Deutschland knapp 4.300; Datendownload unter: <http://gemconsortium.org/visualizations>

- Auch sind nicht viele Befragte der Überzeugung, dass sie selbst die für eine Gründung erforderlichen Fähigkeiten besitzen. In diesem Punkt gibt es die größte Abweichung zwischen Deutschland (37%) und den USA (56%).
- Die größten Abweichungen nach Ländern zeigen sich darin, ob die Befragten gute Gründungschancen in ihrem Umfeld sehen oder nicht: Fünf Länder haben eine Zustimmungsquote in diesem Punkt von rund einem Drittel (Irland, Großbritannien, Frankreich, Deutschland, USA). Ihnen stehen mit den Niederlande, Finnland und Schweden drei Länder mit einer optimistischen Haltung hinsichtlich guter Gründungschancen gegenüber.

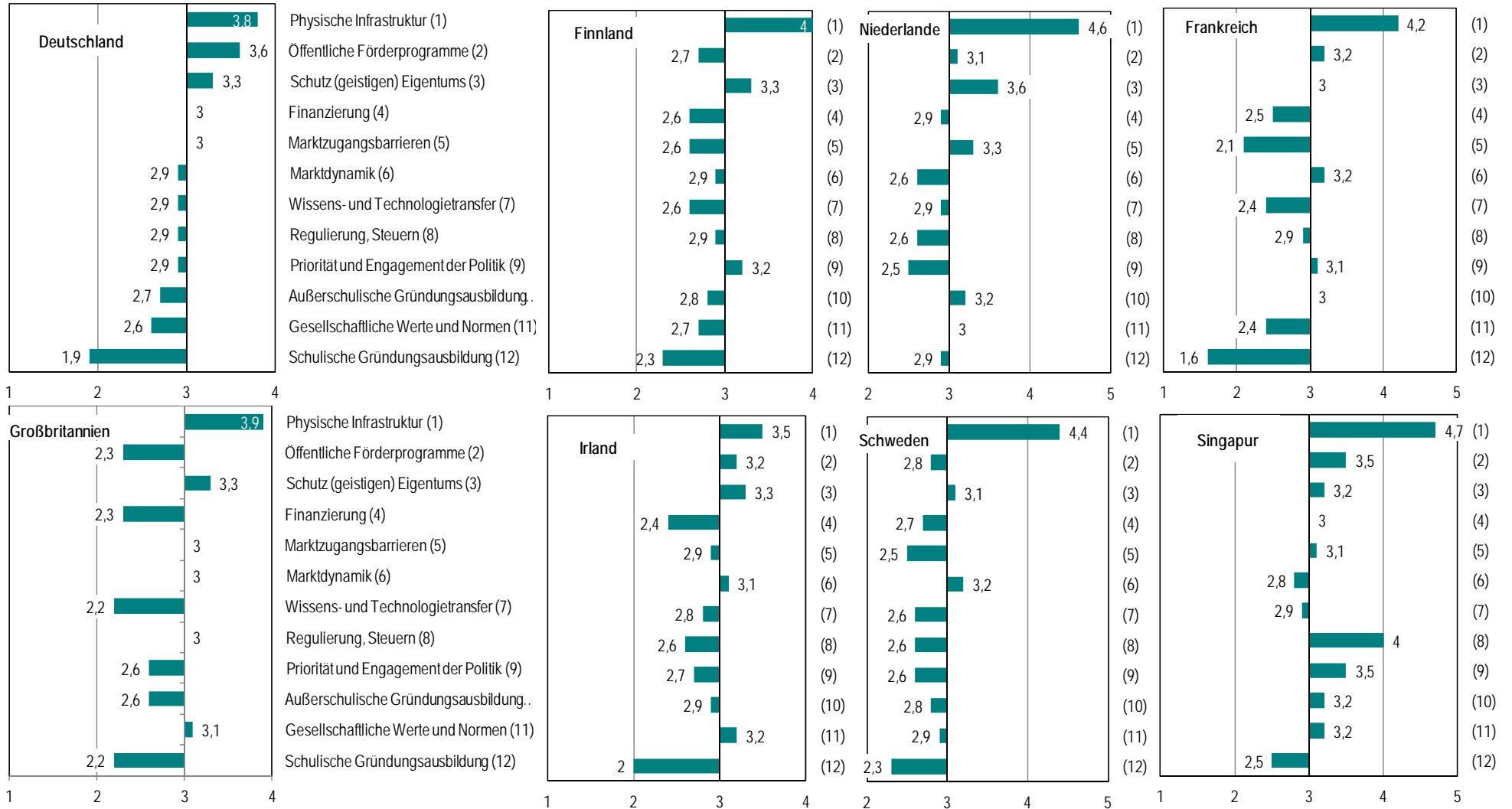
Insgesamt ragen die 4.000 in den USA befragten Personen praktisch in keinem der untersuchten Aspekte durch eine besonders positive Einschätzung heraus. Dies gilt insbesondere auch in Bezug auf Deutschland, das bei den meisten Aspekten eine (gute) Mittelposition einnimmt.

Die drei Aspekte, in denen sich das **Image von Unternehmensgründungen** widerspiegelt (Gründung als attraktive berufliche Perspektive, Respekt und hohes Ansehen für erfolgreiche Gründer, Präsenz in den Medien) werden deutlich positiver eingestuft als diejenigen, in den sich eigene Kenntnisse zu Gründern sowie die Einschätzung der eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten niederschlagen. Ein Schwerpunkt im GEM Länderbericht Deutschland war in 2012 ein Vergleich der Regionen in Deutschland. Bei den Aspekten Gründungseinstellung und Einschätzung der Gründungsfähigkeiten zeigen sich danach deutliche **West-Ost-Unterschiede zu Ungunsten Ostdeutschlands**. Innerhalb Westdeutschlands errechnen sich großen Unterschiede mit deutlich positiveren Werten bei den Stadtstaaten gegenüber einigen Flächenländern.

Neben einer breit angelegten Befragung von Personen in der Altersgruppe 18 bis 64 Jahre werden für die GEM Länderberichte auch nationale Experten zur Bewertung der gründungsrelevanten Rahmenbedingungen interviewt. In Grafik 20 sind insgesamt 12 Aspekte aufgezeigt, die solche Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen darstellen und damit die Gründungskultur abbilden.¹ In den Vergleich einbezogen ist hier auch Singapur, das meist als gründungsfreundliches Land angesehen wird. Nicht einbezogen werden konnten die USA, da dort in den letzten Jahren keine Expertenbefragung zu den Rahmenbedingungen erfolgte. Basis für Deutschland sind Bewertungen durch 43 Experten aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, in den Vergleichsländern wurden ebenfalls Experten in ähnlicher Anzahl befragt. Jeder Teilbereich wird in den Expertenbefragungen durch mehrere Unterfragen konkretisiert. Die Experten machten dazu Einstufungen auf einer Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr). **Je höher der Wert, desto besser wurde die Rahmenbedingung im jeweiligen Land eingeschätzt.** In der folgenden Grafik wurde die Darstellungsform der Ergebnisse so gewählt, dass negative Abweichungen von der mittleren Einstufungsmöglichkeit (3) nach links und positive Abweichungen nach rechts abgetragen werden. Werte, die über "3" liegen, kann man daher als Stärken und Werte, die deutlich unter "3" liegen als verbesserungsbedürftige Elemente einer Gründungskultur interpretieren. Die Reihenfolge, in der die einzelnen Bereiche für die acht Länder im Vergleich aufgeführt sind, orientiert sich an den Einstufungen für Deutschland.

¹ Unberücksichtigt blieben an dieser Stelle die vier ebenfalls noch untersuchten Bereiche: Berater und Zulieferer für neue Unternehmen; Wertschätzung neuer Produkte/DL aus Unternehmenssicht; Wertschätzung neuer Produkte/DL aus Konsumentensicht sowie Arbeitsmarkt.

Grafik 20: Bewertung der Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland im Vergleich mit sieben anderen Ländern



Quelle: GEM Extended Report (2011)

Folgende Punkte sind festzuhalten:

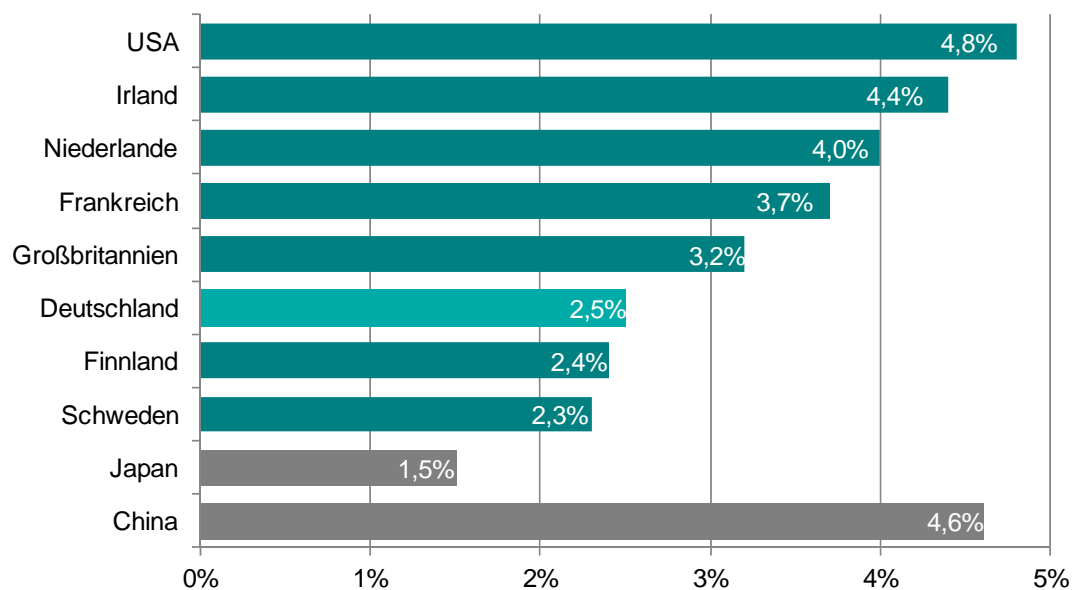
- Besonders positiv ausgeprägte Bereiche in Deutschland sind demnach die physische Infrastruktur, das Angebot an öffentlichen Förderprogrammen für Gründungen und die Möglichkeiten zum Schutz geistigen Eigentums (Patente etc.). Eine ganze Reihe weiterer Bereiche erhalten ebenfalls eine relativ positive Bewertung mit einem Mittelwert von um die 3,0. Dazu zählen auch die Priorität der Gründungsunterstützung innerhalb der Politik und deren Engagement. Eine deutliche Schwäche lässt sich in Deutschland lediglich im Bereich der schulischen Gründungsausbildung konstatieren.
- Die Autoren des Länderberichts Deutschland betonen, dass Deutschland in einer Reihe von gründungsbezogenen Rahmenbedingungen komparative Vorteile aufweist, d.h. es weicht statistisch positiv von allen bzw. vielen anderen innovationsbasierten GEM-Ländern ab. Das sind: öffentliche Förderprogramme, Finanzierung, Priorität und das Engagement der Politik, Wissens- und Technologietransfer, Schutz geistigen Eigentums sowie (geringe) Marktzutrittsbarrieren.
- Im Vergleich der acht Länder fällt auf, dass die physische Infrastruktur überall der am besten eingestufte Aspekt ist, besonders ausgeprägt ist dies in Singapur und den Niederlanden.
- Deutliche Bewertungsunterschiede sind im Hinblick auf das öffentliche Förderangebot zu konstatieren. Hier liegen Deutschland und Singapur vorne. Die schlechteste Einschätzung vergaben die britischen Experten. Großbritannien setzt seit vielen Jahren auf eine steuerliche Förderung von Venture Capital-Gesellschaften, die risikotragendes Kapital für die Frühphase technologieorientierter Unternehmen bereitstellen sollen. Öffentliche Förderprogramme für Gründungsaktivitäten in einem breiten Branchenspektrum sind kaum zu finden.
- Nur geringe Unterschiede bestehen im Bereich des Schutzes geistigen Eigentums.
- Im Bereich Finanzierung fällt zunächst auf, dass kein Vergleichsland über die mittlere Einstufungsmöglichkeit (3) hinaus kommt. Deutschland und Singapur schneiden auch hier wiederum am besten ab. Großbritannien, Irland und Frankreich dagegen weisen die schlechtesten Bewertungen auf. Dabei sind alle drei Länder in der EVCA Benchmark Studie zu den rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Beteiligungsnehmer (zu den Kriterienbereichen "Anreize für Unternehmensgründungen" und "Steuerliche Behandlung von Unternehmen und steuerliche FuE-Förderung ") sehr gut eingestuft worden (Indikatorwert GB: 1,67, Irland: 1,63 und Frankreich: 1,48), deutlich besser als Deutschland (2,83), das dort sogar das Schlusslicht bildet.
- Auch bei den Marktzugangsbarrieren ist die Schwankungsbreite nicht stark ausgeprägt, nur der mit 2,1 niedrige französische Wert fällt auf. Wenig unterscheidet sich zudem die Marktdynamik.
- In keinem Vergleichsland vergaben die Befragten im Durchschnitt zum Bereich Wissens- und Technologietransfer mindestens die mittlere Einstufungsmöglichkeit (3). Folglich bestehen offenbar noch Verbesserungsmöglichkeiten. Deutschland, Singapur und die Niederlande schneiden noch am besten ab, Großbritannien bildet das Schlusslicht.
- Sehr positiv stufen die Experten für Singapur die Bedingungen bei Regulierung und Steuern für Gründungen ein, während in den übrigen sieben Ländern eher noch Verbesserungsmöglichkeiten gesehen werden. Einen negativen Ausreißer gibt es jedoch nicht. Gleiches gilt für die Priorität, die die Politik der Gründungsunterstützung beimisst und ihrem tatsächlichen Engagement, auch hier liegt Singapur deutlich vorne.
- Bei der außerschulischen Gründungsausbildung kann man für die meisten Länder auch noch einen Verbesserungsbedarf erkennen, die Ausschläge in den positiven wie negativen Bereichen sind aber nicht stark ausgeprägt.
- Größere Abweichungen zeigen sich dann wieder bei den gesellschaftlichen Werten und Normen, die für das Gründungsthema relevant sind. Frankreich und Deutschland schneiden im Vergleich am schlechtesten ab, Singapur, Irland und Großbritannien liegen knapp über der mittleren Einstufungsmöglichkeit (3).

- Außer in den Niederlanden konstatieren die Experten aus allen Vergleichsländern, dass die schulische Gründungsausbildung ein Feld ist, in dem noch ein deutlicher Verbesserungsbedarf gesehen wird. Dies ist in Deutschland nach Frankreich am stärksten der Fall.

Insgesamt zeigt dieser Vergleich, dass **Aspekte, in denen sich die allgemeine Gründungskultur eines Landes festmachen lässt, in Deutschland eher positiv ausgeprägt sind**. Bis auf wenige Bereiche sehen die 43 deutschen Experten in der Befragung 2011 nur in geringem Umfang einen gravierenden Verbesserungsbedarf. Das Bild ist in Frankreich, Großbritannien und Schweden in vielen Feldern deutlich negativer. Singapur unterstreicht dagegen seinen Ruf als gründungsfreundlicher Standort.

Offenbar beeinflussen noch andere Faktoren (z.B. die guten Beschäftigungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung und die Furcht vor einem Scheitern) den Anteil der so genannten "werdenden Gründer" in der befragten Personengruppe (18 bis 64 Jährige). Das sind Personen, die gerade dabei sind, ein Unternehmen zu gründen. Die deutsche Quote und die der sieben Vergleichsländer sowie Japan und China zeigt Grafik 21. Es zeigt sich das erwartete Bild: Die USA weisen eine weitaus höhere Existenzgründerquote auf, aber auch Irland, Niederlande, Frankreich und Großbritannien liegen deutlich über dem deutschen Wert, obgleich die dortigen Experten die Rahmenbedingungen gar nicht so positiv einstufen.

Grafik 21: Existenzgründungsraten



Eigene Darstellung, Datenquelle: Global Entrepreneurship Monitor (2011: 23f.)

Können zu einer neuen und veränderten Gründungskultur auch Umstellungen bei der Besteuerung von Start-ups sowie Veränderungen bei Verwaltungsverfahren beitragen?

Eine Befragung des Fraunhofer ISI zu Wachstumshemmnissen von 689 IT-Dienstleistern zeigt für die Gruppe der 174 jungen Unternehmen, dass sehr häufig Aspekte der Besteuerung, Sozialbürokratie und Verwaltungsverfahren als wachstumslimitierend genannt werden:

- Beklagt werden die geringe Entlastung kleiner Unternehmen von Verwaltungsmaßnahmen, ihren Aufwand bei der Sozialbürokratie und der Ermittlung von Steuern und Abgaben.
- Auch die Wirkung der Steuerbelastung auf Wachstumsfinanzierung und die Höhe der Sozialversicherungsbeiträge werden oft als wachstumshemmend bezeichnet.
- Die fehlende steuerliche FuE-Förderung hat gegenüber den anderen Aspekten ein geringeres Gewicht.

Eine deutliche Entlastung junger Unternehmen von Verwaltungsaufgaben sowie eine Reduktion der Steuerbelastung könnten sicherlich auch einen Beitrag zu einer verbesserten Gründungskultur leisten.

- In welchem Ausmaß die in jüngster Zeit von der Regierung beschlossenen Maßnahmen zum Bürokratieabbau dazu bereits einen deutlichen Beitrag leisten, kann noch nicht beurteilt werden.

Um diese Frage zu beantworten, werden die Ergebnisse der Befragung des Fraunhofer ISI zu Wachstumshemmnissen von IT-Dienstleistern herangezogen und die Teilgruppe der jungen Unternehmen betrachtet. Sie umfasst 174 Unternehmen, die zwischen 2006 und 2011 entstanden.

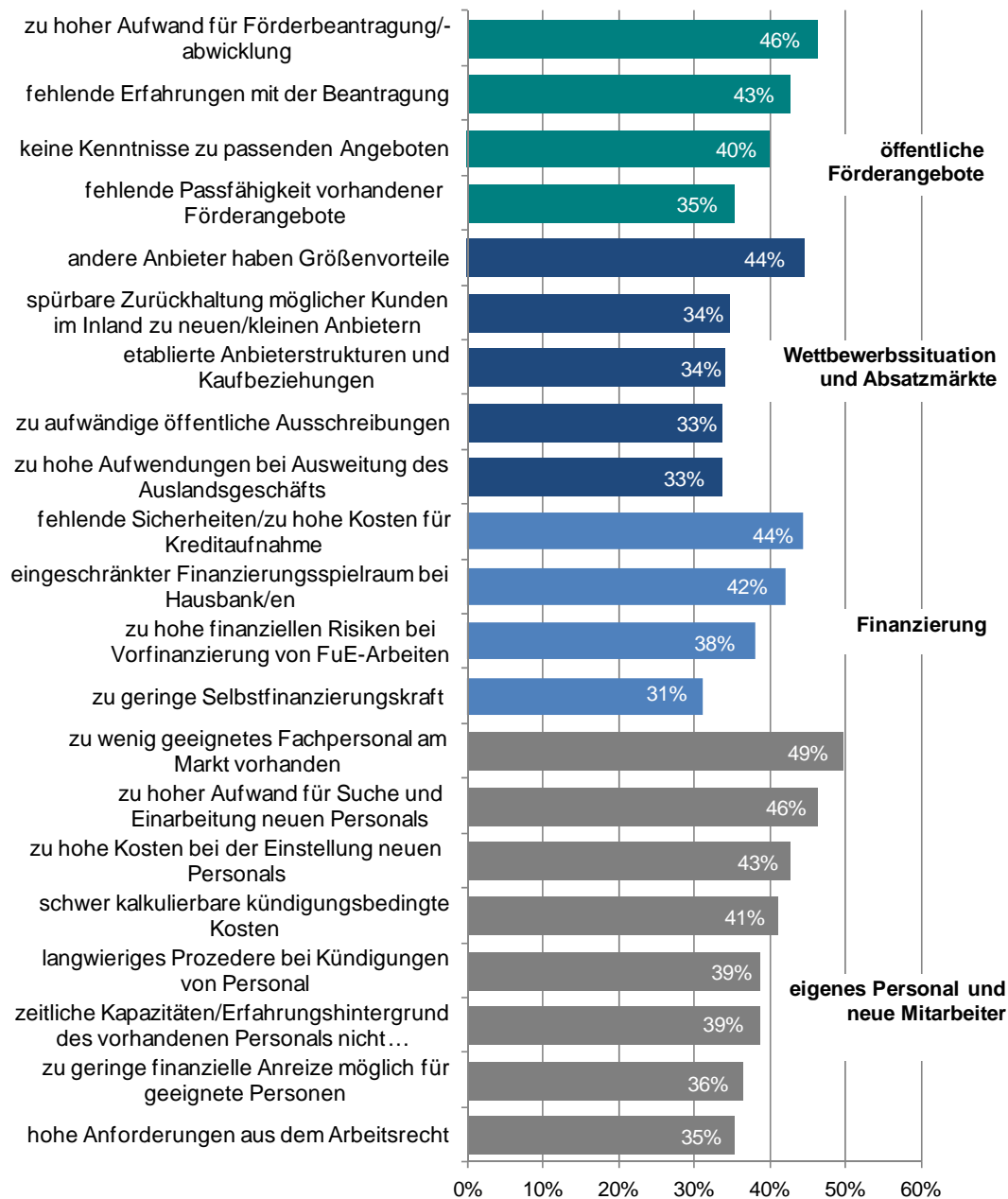
Grafik 22 und Grafik 23 zeigen, welche einzelnen Aspekte diese 174 IT-Unternehmen als deutlich hemmend für ein stärkeres Wachstum ansehen. Es sind nur solche Einzelaspekte berücksichtigt, die für mindestens ein Drittel wachstumshemmend sind. Sie stammen aus sechs übergeordneten Bereichen. Die Befragung umfasste insgesamt auch eine ganze Reihe von Aspekten aus den Bereichen „Geschäftsmodell und Leistungsangebot“, „Branchenumfeld“ und „Technologiefeld“, aber keiner davon wurde von wenigstens einem Drittel der antwortenden Unternehmen als limitierend eingestuft.

Die erste Grafik enthält die Angaben zu den Bereichen öffentliche Förderangebote, Wettbewerbssituation und Absatzmärkte, Finanzierung sowie eigenes Personal und neue Mitarbeiter. In der zweiten Grafik sind alle Aspekte aufgeführt, die in den Bereichen Verwaltung, Bürokratie, Steuern und Sozialabgaben von mindestens einem Drittel der 174 jungen Unternehmen als wachstumshemmend eingestuft wurden. Aus der ersten Grafik wird deutlich, dass die genannten Bereiche durchaus eine ganze Reihe von Aspekten beinhalten, die limitierend wirken. Vor allem auf das eigene Personal oder die Neueinstellung von Mitarbeitern bezogene Punkte werden häufig genannt. Doch zeigt sich auch für diese jungen Unternehmen, dass sie weit stärker Aspekte zum Verwaltungsaufwand und zur Sozialversicherungsbürokratie beklagen, vor allem die geringe Entlastung kleiner Unternehmen von Verwaltungsmaßnahmen, ihren Aufwand bei der Sozialbürokratie und der Ermittlung von Steuern und Abgaben. Da es sich bei den jungen Unternehmen ganz überwiegend auch um kleine Unternehmen handelt, sind dies meist Aufgaben in die die Geschäftsführung noch stark involviert ist. Aber auch die Einzelkategorien, die sich auf rein finanzielle Punkte beziehen (Wirkung der Steuerbelastung auf Wachstumsfinanzierung, Sozialversicherungsbeiträge), erhalten hohe Nennungen. Die fehlende steuerliche FuE-Förderung hat gegenüber den anderen Aspekten ein etwas geringeres Gewicht.

Die Befragung erfolgte Mitte 2011, seitdem gab es einzelne Neuregelungen von Seiten des Bundes, um mittelständische Unternehmen von bürokratischen Aufgaben zu entlasten. In wie weit diese Modifikationen nun zu einer anderen Einschätzung durch die Befragten führen würden, lässt

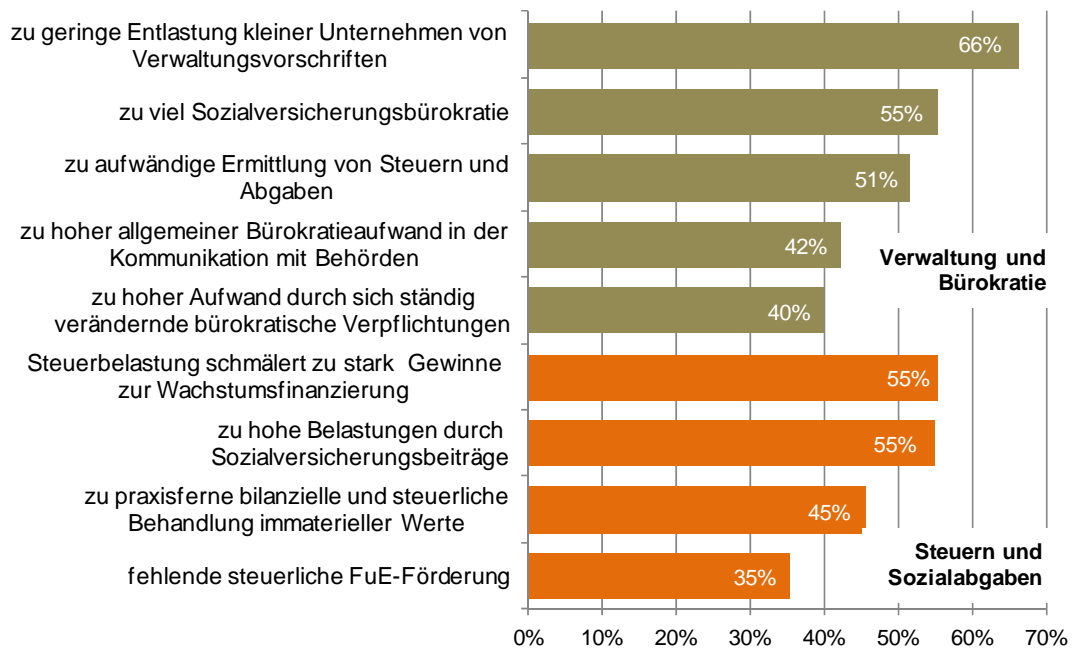
sich kaum abschätzen. Sie setzten aber nur punktuell an. Grafik 23 unterstreicht, dass es ein ganzes Spektrum an Einzelaspekten gibt, die negativ auf das Wachstum der jungen IT-Unternehmen wirken. Eine weitere Reduktion bürokratischer Aufgaben und Pflichten im Kontext von Steuern, Abgaben, Sozialversicherung, behördlichen Genehmigungen usw. leistet sicherlich einen deutlichen Beitrag zur Verbesserung der Gründungskultur in Deutschland.

Grafik 22: Wachstumshemmnisse neuer und junger IT-Unternehmen in vier Bereichen



Eigene Darstellung, Datenquelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012), 174 Unternehmen mit Gründungsjahr zwischen 2006 und 2011

Grafik 23: Wachstumshemmnisse neuer und junger IT-Unternehmen in den Bereichen Verwaltung, Bürokratie, Steuern und Sozialabgaben



Eigene Darstellung, Datenquelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012), 174 Unternehmen mit Gründungsjahr zwischen 2006 und 2011

6 Literatur

- Avnimelech, G. (2009): VC Policy: YOzma program 15-years perspective. Paper presented at the Druid Conference, Copenhagen: Druid.
- Bergmann, H. (2005): Entrepreneurial Attitudes - Wodurch werden sie determiniert und welche Rolle spielt die Region? In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 49 (2005), Nr. 3/4, S. 185-199.
- Bøggild, N.; Heyn, L.; Käser-Erdtracht, J.; Richter, T.J.; Wallau, F.; Werner, A.; Zinke, G. (2011): Evaluierung der ERP-Programme. Endbericht. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Rambøll Management Consulting: Hamburg.
- Bomholt, J. (2006): Business Angel Investment Portfolios. Eine empirische Studie des Erfolges von Business Angel Investments aus Sicht aktiver Privatinvestoren im deutschsprachigen Raum. Difo-Druck, Bamberg.
- Brettel, M. (2004): Der informelle Beteiligungskapitalmarkt. Eine empirische Analyse. Deutscher Universitäts-Verlag: Wiesbaden.
- Breznitz, D. (2007): Innovation and the State, New Haven: Yale University Press.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2010): GründerZeiten. Informationen für Existenzgründung und –sicherung. Thema Nr. 41: Persönliche Absicherung für Existenzgründer und Unternehmer. Aktualisierte Ausgabe Juni 2010.
- BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (2012): BVK-Statistik. Das Jahr in Zahlen 2011. Berlin, Februar 2012. Download unter www.bvkap.de/privateequity.php/cat/42/aid/689/title/Statistiken_2011.
- BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (2000): BVK Statistik 2000. Das Jahr 2000 in Zahlen. Download unter: www.bvkap.de/privateequity.php/cat/173/aid/634/title/Statistiken_bis_2002.
- BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (2009): Vorschlag zur Schaffung eines Kapitalmarktrahmens für die Regulierung von Private Equity In Deutschland in der Legislaturperiode 2009–2013. Download unter: www.bvkap.de/privateequity.php/cat/180/aid/526/title/Klare_Rahmenbedingungen_fuer_Private_Equity_in_Deutschland_-_BVK_macht_Vorschlag_fuer_die_Legislaturperiode_2009-2013.
- BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (2010): BVK Special: Venture Capital in den USA 2010. Download unter: www.bvkap.de/media/file/392.20100602_Special_USA_2010_final.pdf.
- BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (2011): Jahresbericht 2010. Download unter www.bvkap.de/privateequity.php/cat/20/aid/624/title/Jahresbericht_2010.
- Commission of the European Communities (2007): Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy. Implementing the Lisbon partnership for growth and jobs. Communication from the commission to the council, the European parliament, the European economic and social committee and the committee of the regions. Brussels, 5.10.2007.
- Creditreform (2010): Belastungsfaktoren und Wachstumshemmnisse im Mittelstand. Mit welchen Hindernissen sich kleine und mittlere Firmen konfrontiert sehen. In: Beiträge zur Wirtschaftsforschung. Mittelstand, Konjunktur, Finanzierung. 2. Jg., Nr. 7, März 2010. Download unter: www.creditreform-magazin.de/content/dft,425,391983.
- Cunningham, P.; Sveinsdottir, T.; Gok, A. (2011): Mini Country Report/United Kingdom under Specific Contract for the Integration of INNO Policy TrendChart with ERAWATCH (2011-2012). December 2011. Bruxelles. Download unter: <http://www.proinno-europe.eu/inno-policy-trendchart/repository/country-specific-trends>.
- Deloitte (2009): Steuerliche Rahmenbedingungen für Private Equity in Deutschland – wettbewerbskonform? Studie in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Dietmar Ernst (HfWU Nürtingen) im Auftrag des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. Download unter: www.bvkap.de/privateequity.php/cat/144/aid/513.
- DeVreese, R.; Bouckaert, A.-S.; Smolders, C. (2010): What about a Fresh New Start? Public Opinion on Bankruptcies in Flanders. Paper.

- DIHK (2011): Beteiligungskapitalzugang verbessern - Freiraum für Innovationen ermöglichen. Vorstandsbeschluss vom 16.11.2011. Download unter: www.dihk.de/themenfelder/innovation-und-umwelt/innovation-forschung/innovations-forschungspolitik/positionen/dihk-positionen-zu-innovations-und-forschungspolitik.
- Duruffe, G. (2010): Government involvement in the venture capital industry. International comparisons. Montreal: CVCA.
- Ehrhardt, N.; Müller, K. (2007): Business Angel Finanzierung in Deutschland. Ein Marktüberblick. In: Finanzbetrieb 1: S. 65-71.
- Enterprise Ireland (2011): Seed & Venture Capital Programme. 2010 Report. Dublin: Enterprise Ireland.
- Eparvier, P.; Mallet, O.; Rivoire, L. (2012): Erawatch Country Reports 2011: France. ERAWATCH Network - Technopolis-ITD. European Kommission. Download unter: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/reports/countries/fr/report_0010?tab=reports&avan_fecha_ini=&subtab=&avan_fecha_fin=&country=&query=&avan_country=fr.
- European Commission, Enterprise and Industry Directorate General (2011): A second chance for entrepreneurs. Prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start. Final report of the expert group. Brussels: January 2011.
- EVCA (2010): Closing gaps and moving up a gear: the next stage of venture capital evolution in Europe, Brüssel: EVCA.
- EVCA European Private Equity & Venture Capital Association; KPMG (2008): Benchmarking European Tax and Legal Environments. Executive Summary. Indicators of Tax and Legal Environments Favouring the Development of Private Equity and Venture Capital, and Entrepreneurship in Europe. Brussels. Download unter: www.evca.eu/publicandregulatoryaffairs/default.aspx?id=2414#2008.
- Fisher, Y.; I-Biz, M.E. (2011): Thematic Report 2011 under Specific Contract for the Integration of INNO Policy TrendChart with ERAWATCH (2011-2012) Mini Country Report. Israel Business Information, December 2011. Download unter: <http://www.proinno-europe.eu/inno-policy-trendchart/repository/country-specific-trends>.
- Fleischhauer, U.; Hoyer, G.A.; Kaluza, A. (2008): Das Anlageverhalten institutioneller Investoren aus Deutschland in Venture Capital. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). München.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Licht, G.; Müller, K. (2007): Hightech-Gründungen und Business Angels. Endbericht für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim. Download unter www.zew.de/de/publikationen/publikation.php3?action=detail&nr=3874.
- GEM 2009 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2009. Hannover, Nürnberg. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover. Download unter: www.wigeo.uni-hannover.de/gem2009.html.
- GEM 2010 Brixy, U.; Hundt, C.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A.. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2010. Hannover, Nürnberg. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover. Download unter: <http://www.wigeo.uni-hannover.de/gem2010.html>.
- GEM 2010 Global Report Kelley, D.; Bosma, N.; Amorós, J.E. (2011): Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, London: London Business School. Download unter: www.gemconsortium.org.
- GEM 2011 Brixy, U.; Sternberg, R.; Vorderwülbecke, A. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2011. Hannover, Nürnberg. Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover. Download unter: <http://www.wigeo.uni-hannover.de/gem2011.html>.
- GEM Extended Report 2011 Bosma, N.; Wennekers, S.; Amorós, J.E. (2012): Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, London: London Business School. Download unter: www.gemconsortium.org.
- Günther, U.; Kirchof, R. (2011): Das „Business Angels Jahr 2010“. Dokumentation. Hrsg. Vom Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND). Download unter: www.business-angels.de/default.aspx/G/111327/L/1031/R/-1/T/130579/A/1/ID/130582.

- Hagen, T.; Kohn, K.; Ullrich, Dr. (2011): KfW-Gründungsmonitor 2011. Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. KfW Bankengruppe, Frankfurt a.M.
- Hemer, J.; Dornbusch, F.; Kulicke, M.; Wolf, B. (2010): Beteiligungen von Hochschulen an Ausgründungen. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Stuttgart: Fraunhofer Verlag.
- Hemer, J.; Schneider, U.; Dornbusch, F.; Frey, S. unter Mitarbeit von Dütschke, E.; Bradke, C. (2011): Crowdfunding und andere Formen informeller Mikrofinanzierung in der Projekt- und Innovationsfinanzierung. Stuttgart: Fraunhofer Verlag.
- Hummel, D.; Effenberg, M. (2011): Deutscher Beteiligungsmarkt. Aufholpotenzial nach der Krise. In: die bank. Zeitschrift für Bankpolitik und Praxis. Nr. 9/2011. Download unter: www.die-bank.de/finanzmarkt/aufholpotenzial-nach-der-krise/?searchterm=
- Kaserer, C.; Achleitner, A.-K.; von Einem, C.; Schiereck, D. (2007): Private Equity in Deutschland. Rahmenbedingungen, ökonomische Bedeutung und Handlungsempfehlungen. Books on Demand GmbH: Nordstedt.
- Kay, R.; Kranzusch, P. (2010): Restarts: Bergen erneute Gründungen für zuvor gescheiterte Selbstständige mehr Chancen denn Risiken? In: Bührmann, A.D.; Pongratz, H.J. (Hrsg.) Prekäres Unternehmertum. Unsicherheit von selbständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung. VS Verlag, S. 245-270.
- KfW-Bankengruppe (2008): Der informelle Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland. WirtschaftsObserver online. Nr. 41, November 2008. Frankfurt a.M.
- KfW-Mittelstandspanel 2010 Reiz, F.: KfW-Mittelstandspanel 2010. Mittelstand: Stabil in der Krise – auch in Zukunft leistungsstark durch Innovation. KfW Bankengruppe, Frankfurt a.M.
- Kohn, K.; Ullrich, K.; Spengler, H. (2010): KfW-Gründungsmonitor 2010. Lebhaftige Gründungsaktivität in der Krise. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. KfW Bankengruppe, Frankfurt a.M.
- Kulicke, M. u.a. (1993): Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen. Ergebnisse des Modellversuchs "Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen". Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Forschung und Technologie. Schriftenreihe Technik, Wirtschaft und Politik des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI). Physica-Verlag: Heidelberg.
- Kulicke, M. unter Mitarbeit von Schleinkofer, M. (2011): Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten. Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-SEED. Stuttgart: Fraunhofer Verlag.
- Kulicke, M.; Dornbusch, F./Schleinkofer, M. (2011): Maßnahmen und Erfahrungen der EXIST III geförderten Gründungsinitiativen in den Bereichen Ideengenerierung, Beratung, Qualifizierung, Sensibilisierung, Inkubation und Alumni-Einbindung. Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu "EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft". Stuttgart: Fraunhofer Verlag.
- Kulicke, M.; Dornbusch, F.; Kripp, K.; Schleinkofer, M. (2012): Nachhaltigkeit der EXIST-Förderung - Gründungsunterstützung an Hochschulen, die zwischen 1998 und 2011 gefördert wurden. Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung zu "EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft". Im Erscheinen.
- Kulicke, M.; Schleinkofer, M. (2008): Wirkungen von EXIST-SEED aus Sicht von Geförderten – Ergebnisse einer Befragung im Rahmen der wissenschaftlichen Begleitung von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Stuttgart: Fraunhofer IRB Verlag.
- Kulicke, M.; Wupperfeld, U. (1996): Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen (BJTU). Ergebnisse eines Modellversuchs. Schriftenreihe Technik, Wirtschaft und Politik. des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Bd. 22. Physica-Verlag: Heidelberg.
- Langguth, F. (2011): Regionale Seed Fonds – Das Beispiel NRW.Bank.Seed Fonds. In: Elbe, S.; Langguth, F. (Hrsg.) Finanzierung regionaler Entwicklung. Oder: Geld ist schon wichtig. Shaker Verlag: Aachen.
- LECG (2005): A study of New Zealand's venture capital market and implications for public policy. Wellington: LECG.
- LECG (2009): Venture Capital and its Development in New Zealand. Wellington: LECG.

- Leimbach, T., Wydra, S. (2010): Wettbewerbsindex der europäischen Software und IT-Dienstleistungsbranche. Eine Studie im Auftrag der Software AG. Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung: Karlsruhe.
- Lerner, J. (2009): *Boulevard of Broken Dreams*. Princeton: Princeton University Press.
- Lerner, J. (2010): The future of public efforts to boost entrepreneurship and venture capital; in: *Small Business Economics* 35(3), 255–264.
- Mason, C. (2005): Informal Sources of Venture Finance. Working Paper to be included in: Parker, S. (Ed) *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures: Volume 3. International Handbook on Entrepreneurship*, Kluwer, 2006.
- Mason, C. (2009): Public Support for the Informal Venture Capital Market in Europe: A Critical Review. In: *International Small Business Journal*, Vol. 27, No. 5, S. 536-556.
- Masuda, T. (2010): Entrepreneurial re-starters in Japan. In: *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 2010 - Vol. 11, No.2 pp. 145 - 164.
- Mayer, M.; Müller, R. (1991): Die Deutsche Wagnisfinanzierungs-Gesellschaft mbH -WFG-. Erfahrungen und Ergebnisse eines Modellvorhabens. Studie der wissenschaftlichen Begleitung und Evaluierung des Modellversuchs "Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen". Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung: Karlsruhe.
- Metzger, G.; Heger, D.; Höwer, D.; Licht, G. (2010): High-Tech-Gründungen in Deutschland. Hemmnisse junger Unternehmen. Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) in Zusammenarbeit mit Microsoft. Mannheim, September 2010.
- Müller-Michaels, O. (2010): Von Bad Leaver bis Registration Right. Rechtliche Rahmenbedingungen von VC-Finanzierungen. In: *GoingPublic „Cleantech 2010“*, S. 94-95.
- Mundhenke, J. (2012): Innovative Gründungen: Förderung aus einem Guss. Die BMWi-Förderung innovativer Gründungen. In: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (Hrsg.): *Technologie- und Innovationspolitik. Neue Initiativen für ein technologiefreundliches Deutschland. Sonderheft Schlaglichter der Wirtschaftspolitik*. Juli 2012, S. 14-19. Download unter: <http://www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen,did=502288.html>.
- Nielsen, K.; Sarasvathy, S.D. (2011): Who reenters entrepreneurship? And who ought to? An empirical study of success after failure. Paper to be presented at the DIME-DRUID ACADEMY Winter Conference 2011 on Comwell Rebuild Bakker, Aalborg, Denmark, January 20 - 22, 2011. Download unter <http://www2.druid.dk/conferences/papers.php?cf=47>
- OECD (2004): *Venture Capital: Trends and Policy Recommendations*. Paris: OECD.
- OECD (2007): *OECD Reviews of Innovation Policy: new Zealand*, Paris: OECD.
- OECD (2011): *Financing High-Growth Firms. The Role of Angel Investors*. OECD Publishing. Download unter: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>.
- PAC/Fraunhofer ISI (2012): *Analyse von Wachstumshemmnissen kleiner und mittlerer Unternehmen am Beispiel der IT-Branche*. Studie von PAC Pierre Audoin Consultants und das Fraunhofer ISI im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Download unter: www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen,did=487146.html?view=renderPrint
- Pleschak, F.; Ossenkopf, B.; Wolf, B. (2002): Ursachen des Scheiterns von Technologieunternehmen mit Beteiligungskapital aus dem BTU-Programm. Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Fraunhofer IRB Verlag: Stuttgart.
- Rowe, N., S. Riedler, H. Odenstein (2002), *Setting the Phoenix Free: A Report on Entrepreneurial Restarters, Germany*; The Boston Consulting Group.
- Sahut, J-M., Mnejja, A. (2011), "How Well Does Venture Capital Perform in France?", in: *International Journal of Business* (16) 2.
- Schibany, A.; Gassler, H.; Streicher, G. (2010): Vom Input zum Output. Über die Funktion von FTI-Indikatoren. *POLICIES Research Report Nr. 103-2010*, August 2010.
- Schmuhl, W. (2011): *Venture Capital am Scheideweg? Auswirkungen der AIFM-Richtlinie*. Corporate Finance fachportal vom 07.03.2011, Heft 2, S. 139-148.
- Wagner, J. (2002): *Taking a Second Chance: Entrepreneurial Restarters in Germany*. IZA Discussion Paper No. 417, January 2002. Bonn. Download unter: <http://papers.ssrn.com/abstract=297094>.

- Weitnauer, W. (2011): Handbuch Venture Capital – Von der Innovation zum Börsengang. 4. Überarbeitete Ausgabe. Verlag C.H. Beck: München.
- Wiltbank, R. (2009): Siding with the Angels: Business Angel Investing – Promising Outcomes and Effective Strategies”. BBAA and NESTA: London, May.
- Zaparucha, ,E.; Muths, A.-G. (2011): Mini Country Report/France under Specific Contract for the Integration of INNO Policy TrendChart with ERAWATCH (2011-2012). December 2011. Bruxelles. Download unter: <http://www.proinno-europe.eu/inno-policy-trendchart/repository/country-specific-trends>.

7 Anhang

7.1 Wachstumshemmnisse von IT-Unternehmen

7.1.1 Methodik und Datenbasis

Im Jahr 2011 führten PAC Pierre Audoin Consultants und das Fraunhofer ISI im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) die Studie „Analyse von Wachstumshemmnissen kleiner und mittlerer Unternehmen am Beispiel der IT-Branche“ durch. Ein wesentlicher Bestandteil der Studie war eine Befragung des Fraunhofer ISI von IT-Unternehmen, deren Hauptbranche in der Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie (WZ 62) sowie in Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten sowie Webportale (WZ 63.1) lag. Es beteiligten sich insgesamt 689 IT-Unternehmen.

Ziel der Umfrage war eine möglichst vollständige Abdeckung aller Bereiche, aus denen prinzipiell Wachstumshemmnisse resultieren können. Es sollten sowohl unternehmensinterne Faktoren, solche aus dem unternehmensrelevanten wirtschaftlichen Umfeld, solche aus den Bereichen Branche und Technologiefeld sowie den allgemeinen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Daraus leiten sich 12 Oberkategorien ab (siehe Tabelle 11), die in der Online-Befragung wiederum durch jeweils mehrere Einzelfaktoren konkretisiert wurden. Die Befragten sollten zunächst angeben, ob und welche Oberkategorie das Erreichen eines höheren Wachstums deutlich behindern würde, und falls dies der Fall war, sollten sie ihre Angaben durch Benennung der dazu gehörigen Einzelfaktoren konkretisieren.

Tabelle 11: Übergeordnete Bereiche zur Erfassung von Wachstumshemmnissen in der Befragung

Vier Themenfelder	12 Oberkategorie
Unternehmensinterne Faktoren	Geschäftsmodell und Leistungsangebot
	Eigenes Personal und Management
	Finanzierung
Faktoren im unternehmensrelevanten wirtschaftlichen Umfeld	Wettbewerbssituation
	Absatzmärkte
	Öffentliche Förderangebote
	Sonstige Hemmnisse
Branche und Technologiefeld	Branchenumfeld
	Technologiefeld
Allgemeine Rahmenbedingungen	Rechtliche Regelungen Mitarbeiterbereich
	Steuern und Verwaltungsvorschriften
	Bürokratie, behördliche Entscheidungen, Versicherungen u. ä.

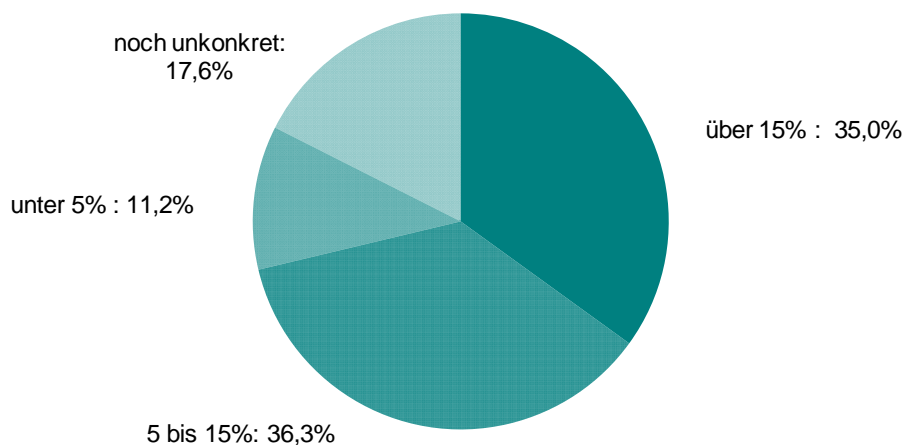
Unsere Befragung zeichnet sich auch durch eine klare Operationalisierung des Wachstumsbegriffs (Umsatzwachstum in den kommenden fünf Jahren) aus, was bei vorliegenden Studien nicht der Fall ist. Zunächst wurde gefragt, welche Planungen zu diesem Umsatzwachstum ohnehin bestehen (über 15% p.a., zwischen 5 und 15% p.a., unter 5% p.a. und noch unkonkret). In Abhängigkeit vom ohnehin geplanten Wachstum sollten die Unternehmen angeben, welche Hemmnisse ein noch stärkeres Wachstum behindern würde. Das vorgegebene Wachstumsszenarios lautete: „Stellen Sie sich vor, Sie bekämen von außen die Vorgabe in den kommenden fünf Jahren jährlich um ... zu wachsen. Würde der folgende Bereich das Erreichen dieses Ziels deutlich behindern?“ Das zusätz-

liche Wachstum war so formuliert, dass ein noch deutlich größerer Zuwachs als ohnehin geplant erreicht werden sollte.¹

7.1.2 Wachstumsorientierung der IT-Unternehmen

Wie eingangs begründet, stellte die Frage nach dem geplanten Umsatzwachstum für die kommenden fünf Jahre die Schlüsselfrage zu Beginn der Online-Befragung dar. Die 689 Unternehmen weisen durchaus eine ausgeprägte Wachstumsorientierung auf, immerhin ein gutes Drittel strebt in diesem Zeitraum einen jährlichen Umsatzzuwachs von über 15% an, was einer Verdoppelung gegenüber dem Wert zu Beginn des 5-Jahres-Zeitraums entspricht. Bei einem weiteren guten Drittel sind ebenfalls deutliche Zuwächse geplant.

Grafik 24: Planungen der IT-Unternehmen zum Umsatzwachstum



Quelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012: 58) teilnehmende Unternehmen n=689

Folgende Punkte zum Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße, -alter und Wachstumsplanungen lassen sich feststellen:

- Eine ausgeprägte Wachstumsorientierung ist bei IT-Unternehmen weitgehend unabhängig von der aktuellen Unternehmensgröße: Kleinst-, Klein- und mittlere Unternehmen² weisen jeweils nahezu den gleichen Anteil stark wachsender Unternehmen auf (etwa ein Drittel).
- Je jünger die Unternehmen sind, desto ambitionierter ihre Wachstumsplanungen: Neugründungen streben überdurchschnittlich häufig ein starkes Wachstum (von über 15 % p. a.) für die kommenden Jahre an. Dies ist nicht allein auf den Basiseffekt³ zurückzuführen, denn zugleich gehen kleinere Unternehmen (neue und ältere) tendenziell häufiger von niedrigerem zukünftigem Wachstum aus als größere.

¹ Vorgabe lautete: Für Unternehmen mit schon geplantem Wachstum von mehr als 15% p.a.: noch stärkeres Wachstum; für Unternehmen mit geplantem Wachstum von höchstens 5% p.a.: jährliches Wachstum von 10%, Unternehmen mit geplantem Wachstum von 5-15%: Verdopplung des Umsatzes in 5 Jahren.

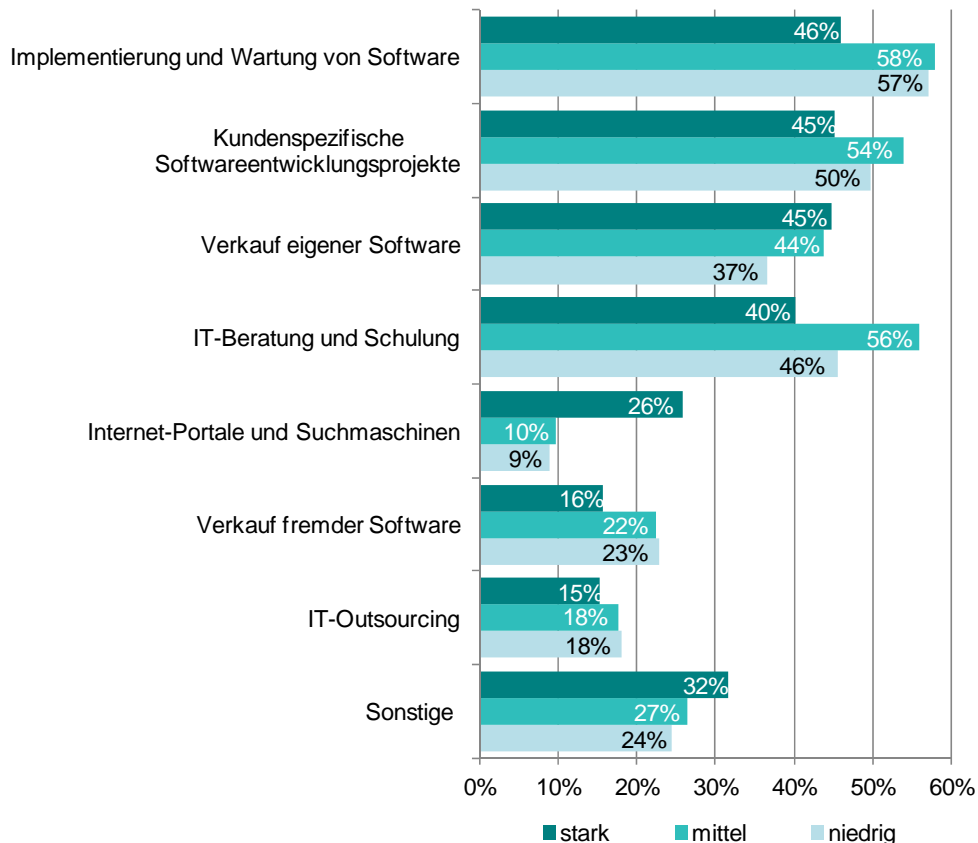
² Entsprechend der KMU-Definition der EU: Kleinstunternehmen weisen weniger als 10, Kleinunternehmen zwischen 10 und 49 sowie mittlere Unternehmen zwischen 50 und 249 Beschäftigte auf.

³ Ausgehend von einem niedrigen Ausgangsniveau führt ein bestimmtes absolutes Umsatzwachstum stets zu einer höheren Wachstumsrate als bei Unternehmen, die ein bestimmtes hohes Absolutniveau schon erreicht haben.

7.1.3 Tätigkeitsschwerpunkte

Grafik 25 zeigt die Tätigkeitsschwerpunkte der befragten IT-Unternehmen nach dem geplanten Wachstumstempo und verdeutlicht, dass die meisten von ihnen mehrere Tätigkeitsfelder kombinieren. Ein einzelner Schwerpunkt dominiert nicht, auch gibt es nur wenige Bedeutungsunterschiede nach dem geplanten Umsatzwachstum.

Grafik 25: Tätigkeitsschwerpunkte der befragten IT-Unternehmen nach geplantem Wachstumstempo



Eigene Darstellung, Datenquelle: Befragung des Fraunhofer ISI im Rahmen von PAC/Fraunhofer ISI (2012), n=689 Unternehmen

Auffallend ist jedoch, dass Unternehmen mit starkem geplantem Wachstum wesentlich häufiger Internet-Portale und Suchmaschinen als Betätigungsbereich nennen als Unternehmen mit mittlerem oder niedrigem Wachstum (hochsignifikante statistische Abweichungen). Ferner errechnen sich signifikante Abweichungen im Bereich „IT-Beratung und Schulung“ und schwach signifikante Abweichungen im Bereich „Implementierung und Wartung von Software“.

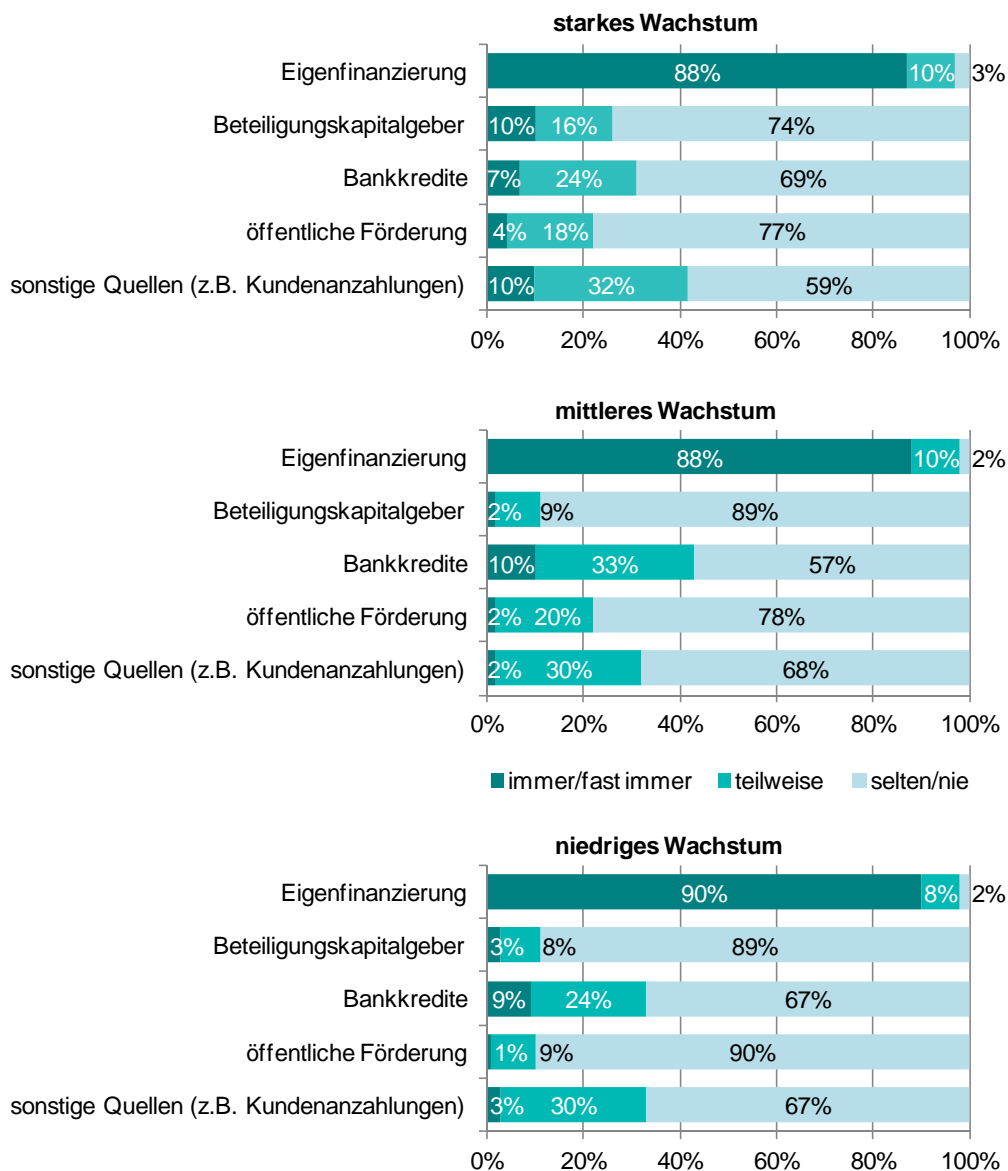
Auf Basis dieser Tätigkeitsschwerpunkte lassen sich also keine Bereiche identifizieren, in denen überdurchschnittlich viele wachstumsstarke Unternehmen zu finden sind.

7.1.4 Finanzierungsquellen

Für die befragten Unternehmen der IT-Branche sind Eigenmittel die wichtigste und am häufigsten genutzte Quelle zur Unternehmensfinanzierung (Grafik 26). An zweiter Stelle folgen mit deutlichem Abstand Bankkredite. Öffentliche Fördermaßnahmen und Beteiligungskapital spielen selten eine

wichtige Rolle. Eine KfW-Studie aus 2010 bestätigt den langjährigen Trend, dass die Beteiligungsfinanzierung in kleineren und mittleren Unternehmen unabhängig von der Branche eine untergeordnete Rolle spielt, während Eigenkapital die dominierende Finanzierungsquelle darstellt (KfW Mittelstandspanel 2010).

Grafik 26: Finanzierungsquellen und Wachstumstempo



Eigene Darstellung, Datenquelle: Befragung des Fraunhofer ISI im Rahmen von PAC/Fraunhofer ISI (2012), n=689 Unternehmen

Folgende Punkte sind festzuhalten:

- Unabhängig vom geplanten Wachstumstempo ist die Eigenfinanzierung bei der sehr großen Mehrheit der befragten IT-Unternehmen eine wichtige Finanzierungsquelle. Alle übrigen Finanzierungsquellen spielen jeweils nur für eine kleine Gruppe eine Rolle.
- Auch bei den meisten Unternehmen, die ein starkes Wachstum (mindestens 15% jährliches Umsatzwachstum in den kommenden fünf Jahren) planen, hatte Beteiligungskapital in den letzten Jahren keine wichtige Bedeutung. Dennoch errechnen sich im Vergleich zu weniger stark

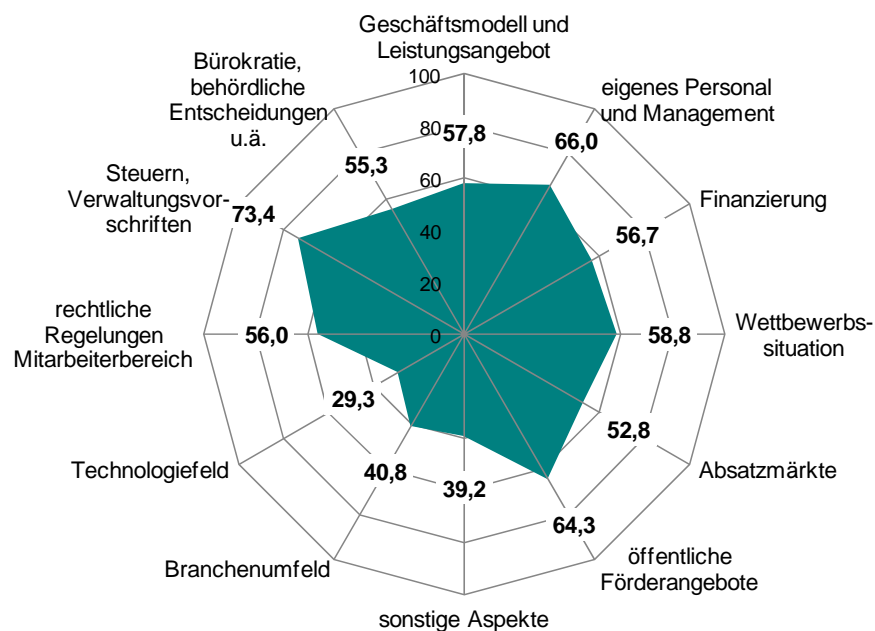
wachsenden Unternehmen hochsignifikante Bedeutungsunterschiede: Für jedes vierte IT-Unternehmen mit starkem Wachstum spielten Beteiligungskapitalgeber eine nennenswerte bis bedeutende Rolle.

- Auffallend ist ferner, dass öffentliche Fördermittel für Unternehmen mit niedrigem Wachstum praktisch überhaupt keine Finanzierungsquelle darstellen.

7.1.5 Wachstumshemmnisse

Bevor auf die verschiedenen Einzelfaktoren eingegangen wird, die für IT-Unternehmen mögliche Wachstumshemmnisse darstellen, liefert die folgende Grafik einen Überblick darüber, welche der 12 untersuchten Oberkategorien am häufigsten als wachstumshemmend eingestuft wurden. An erster Stelle stehen die Bereiche "Steuern, Verwaltungsvorschriften", "gefolgt von "eigenes Personal und Management" und "öffentliche Förderangebote".

Grafik 27: Häufigkeit von Wachstumshemmnissen bei 689 IT-Unternehmen in den übergeordneten Bereichen (in %)

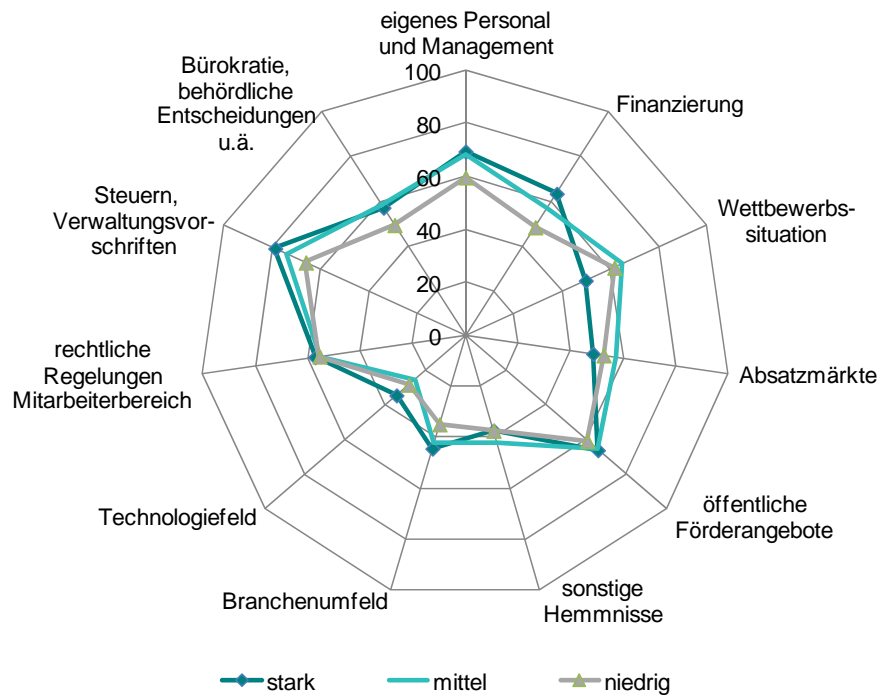


Eigene Darstellung, Datenquelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012)

Es wird erkennbar, dass die Themenfelder in ihrer Relevanz als Wachstumshemmnisse insgesamt recht nah beieinander liegen. Zudem benannte die große Mehrheit der Unternehmen gleichzeitig mehrere wachstumsbeschränkende Bereiche. Ferner lässt sich keine Dominanz unternehmensinterner Faktoren oder solcher aus dem wirtschaftlichen Umfeld, dem Technologiefeld bzw. der Branche oder den allgemeinen Rahmenbedingungen erkennen. Unterdurchschnittlich häufig bezeichnen allerdings die befragten IT-Unternehmen das Branchenumfeld als einen Hemmnisbereich.

Grafik 28 unterstreicht, dass nach dem geplanten Wachstumstempo keine gravierenden Unterschiede in der Relevanz von Wachstumshemmnissen erkennbar sind.

Grafik 28: Relevanz von Wachstumshemmnissen nach dem geplanten Wachstumstempo



Quelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012: 65), Verteilung der 689 IT-Unternehmen nach dem geplanten Wachstumstempo: n(stark)= 241, n(mittel)= 250, n(niedrig)= 198

Die häufige Nennung des Bereichs **Steuern und Verwaltungsvorschriften** überrascht kaum, da schon lange von Unternehmerseite oder von Seiten ihrer Interessenvertretern eine zu hohe Belastung durch Steuern, Sozialabgaben und Pflichten aus Verwaltungsvorschriften gerade für die mittelständische Wirtschaft beklagt wird. Weiter unten wird auf die Einzelaspekte eingegangen, die die Befragten in diesem Kontext bewerteten. Dabei wird erkennbar, dass es vielfach gar nicht so sehr um die Höhe der Steuern und Abgaben, sondern eher um die Steuerkomplexität, den Verwaltungsaufwand und die Bilanzierungsmöglichkeiten geht, d.h. der Verwaltungsaufwand im Hinblick auf Sozialversicherungsbeiträge und die Ermittlung von Steuern und Abgaben wird beklagt. Bei Großunternehmen sind diese Prozesse standardisiert und in entsprechende Funktionsbereiche ausgelagert. In Kleinst- und Kleinunternehmen erledigt die Geschäftsführerin oder der Geschäftsführer einen Teil dieser, der eigentlichen Geschäftstätigkeit fernen Aktivitäten. Bei knappen zeitlichen Kapazitäten dürften diese Aufgaben daher häufig als besonders zeitaufwändig und als belastend empfunden werden.

Auch für den Bereich **öffentliche Förderangebote** erscheint eine gewisse Relativierung der Nennhäufigkeit angebracht. In mittelständischen Unternehmen ist das Bild des „Förderdschungels“ weit verbreitet. Evaluationen zu Förderprogrammen verdeutlichen aber, dass diese Meinung vor allem in Unternehmen ohne Inanspruchnahme von Förderung vorherrscht und geförderte Unternehmen meist eine positivere Einschätzung vertreten. Weiter unten werden die Antworten zu den Einzelaspekten aufgezeigt, anhand derer die Befragten ihre Einschätzung konkretisieren konnten. Dabei wird deutlich, dass nach Meinung der meisten IT-Unternehmer nicht eine möglicherweise zu geringe Zahl an Förderprogrammen oder unattraktive Förderkonditionen (Förderhöhe, -quoten) wachstumshemmend wirken. Vielmehr bewerten KMU-Vertreter bspw. den mit der Beantragung verbundenen Aufwand als zu hoch. Diese Einschätzung geht zumeist einher mit einer unzureichenden

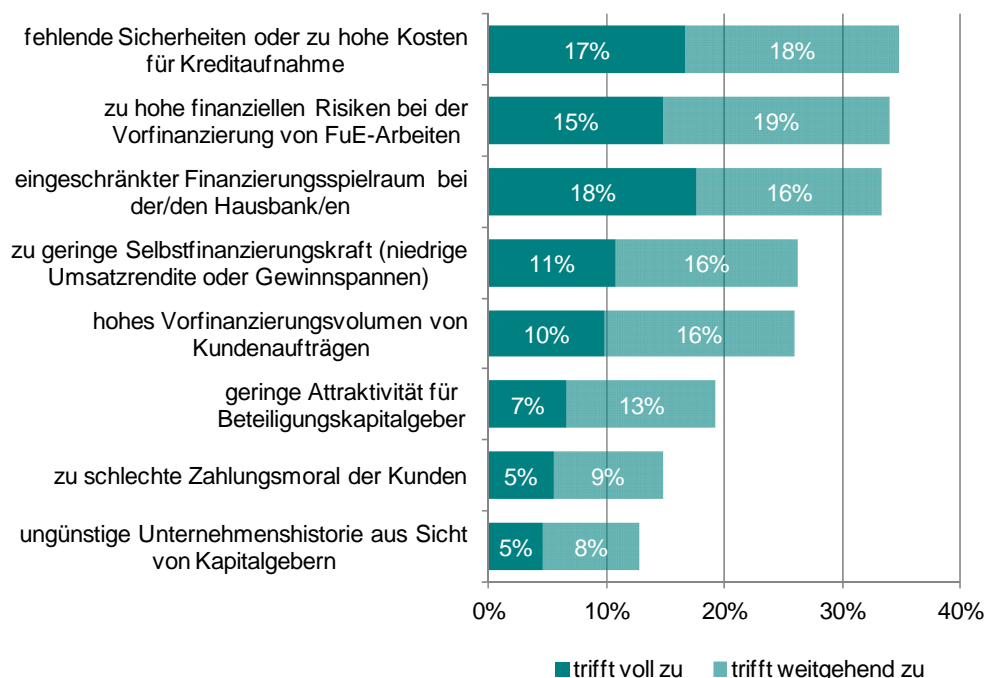
Erfahrung mit derartigen Angeboten bzw. mit eingeschränkten Kenntnissen, wo Informationen hierzu zu finden sind.

Nur wenige teilnehmende IT-Unternehmen gaben keinen der 12 vorgegebenen Bereiche als wachstumshemmend an. Dabei handelt es sich nicht nur um Unternehmen mit niedrigem Wachstum, sondern auch um Einzelfälle stark wachsender Unternehmen.

Im Folgenden wird zunächst aufgezeigt, in welchem Ausmaß die vertiefenden Einzelaspekte in den Bereichen „Finanzierung“ und „öffentliche Förderangebote“ von den 689 Unternehmen als wachstumshemmend eingestuft wurden. Beide erscheinen für die Fragen des Gutachtens von besonderer Wichtigkeit.

Die Ergebnisse zum Bereich Finanzierung sind Grafik 29 zu entnehmen.

Grafik 29: Finanzierungsaspekte als Wachstumshemmnisse bei IT-Unternehmen



Eigene Darstellung, Datenquelle: Befragung des Fraunhofer ISI im Rahmen von PAC/Fraunhofer ISI (2012), n=689 Unternehmen

Folgende Punkte sind festzuhalten:

- 57 % der befragten IT-Unternehmen hatten zunächst den Gesamtbereich „Finanzierung“ als Wachstumshemmnis angegeben, aber unter den acht Einzelkategorien, die diesen Bereich konkretisieren, fällt kein Aspekt als besonders wachstumshemmend für eine größere Gruppe an Unternehmen auf.
- Weitverbreitete Engpässe bei der Aufnahme von Krediten oder von Beteiligungskapital lassen sich aus diesen Angaben von immerhin 689 Befragungsteilnehmern nicht ablesen.
- Nur ein Drittel der IT-Unternehmen bezeichnet einen eingeschränkten Finanzierungsspielraum bei Hausbanken als wichtiges Hemmnis. Dabei handelt es sich häufiger um Unternehmen, bei denen eine Kreditfinanzierung überhaupt eine Rolle spielt als um solche Unternehmen, die keine oder nur in geringem Umfang Bankkredite nutzen. Offenbar spürt die erstgenannte Gruppe aufgrund ihrer Kreditnachfrage diesen eingeschränkten Finanzierungsspielraum bei Hausbanken, während er für die übrigen gar nicht erst relevant wird.

- Auch andere Finanzierungsaspekte (Eigenfinanzierung, Kundenanzahlungen) erweisen sich als wenig relevant, wenn es um die Begrenzung des Umsatzwachstums geht.

In der Umfrage des Fraunhofer ISI wird somit ein überraschend geringer Stellenwert des Finanzierungsthemas (Eigen- und Fremdfinanzierung) deutlich. Aufgrund der Ergebnisse anderer Studien zu Wachstumshemmnissen, die allerdings meist speziell nur diesen Themenbereich herausgriffen und andere, z.B. unternehmensinterne Faktoren oder die allgemeinen Rahmenbedingungen nicht auch noch betrachteten, waren die entsprechenden Nennhäufigkeiten zu erwarten.

Finanzierungsfragen sind jedoch für bestimmte Gruppen von Unternehmen deutlich stärker Wachstumshemmnisse:

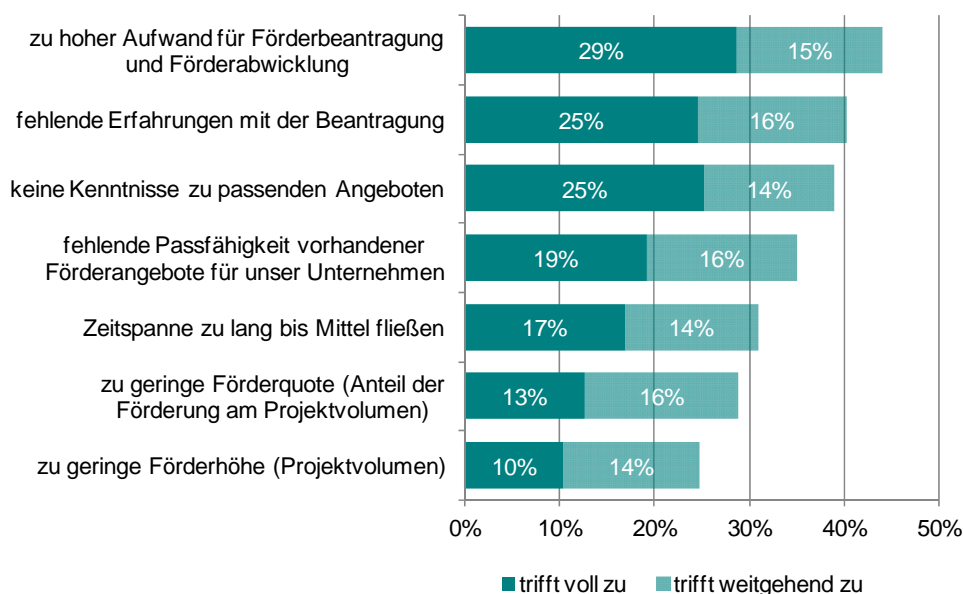
- **Wachstumstempo:** Die Unternehmen mit starkem Wachstum nannten häufiger als die übrigen, dass fehlende Sicherheiten oder zu hohe Kosten für die Kreditaufnahme ihr Wachstum begrenzen. Zudem sehen sie sich häufiger einem eingeschränkten Finanzierungsspielraum bei der/den Hausbank/en gegenüber.
- **Unternehmensgröße:** Je kleiner die Unternehmen, desto häufiger geben sie Problemen bei der Kreditaufnahme an. 40 % der befragten Kleinstunternehmen würden durch fehlende Sicherheiten oder zu hohe Kosten für die Kreditaufnahme bei einem noch stärkeren Wachstum beeinträchtigen. Dies ist bei kleinen (32 %) und mittelgroßen Unternehmen (18 %) nicht so ausgeprägt. Zudem beklagen 39 % der Kleinstunternehmen einen eingeschränkten Finanzierungsspielraum bei der/den Hausbank/en als hinderlich für mehr Umsatzwachstum (mittelgroße Unternehmen: 9 %, Kleinunternehmen: 32 %).
- **Unternehmensalter:** Fehlende Sicherheiten oder zu hohe Kosten für eine Kreditaufnahme stuften 44 % der jungen Unternehmen (nach 2006 gegründet) als wachstumshemmend ein, beim Aspekt „eingeschränkter Finanzierungsspielraum bei der/den Hausbank/en“ sind es noch 42 %. Die entsprechenden Quoten für die ältesten Unternehmen (vor 1990 entstanden) sind mit 24 bzw. 25 % deutlich geringer. Die Werte der übrigen Altersgruppen bewegen sich dazwischen, ohne dass ein linearer Trend besteht.

Das öffentliche Angebot des Bundes, der Länder und der EU zur Unternehmens- und Innovationsförderung ist prinzipiell ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensumfeldes, auch wenn viele KMU aus dem Dienstleistungssektor hieran nicht partizipieren. Sie verfügen dadurch oft über höchstens sehr begrenzte Erfahrungen mit den unterschiedlichen Programmen. Das Thema „öffentliche Förderangebote“ wurde als potenziell wichtiger Hemmnisbereich in die Befragung aufgenommen, auch wenn hier – wie schon beim Steuerthema – deutlich subjektiv gefärbte Antworten zu erwarten waren. Die Angaben der befragten Unternehmen sind Grafik 30 zu entnehmen.

Es wird deutlich, dass die Befragten nicht vorrangig die Ausgestaltung der Programme (Förderhöhe, -quote) beklagen, sondern das Prozedere der Beantragung und fehlende eigene Erfahrungen und Kenntnisse als hinderlich ansehen. Die Unternehmen mit starkem und mittlerem Wachstum beklagen deutlich häufiger als langsam wachsende Unternehmen, dass der Aufwand für die Förderbeantragung und -abwicklung zu hoch sei. Für die langsam wachsenden Unternehmen spielen öffentliche Fördermittel, wie oben aufgezeigt, auch nur eine verschwindend geringe Rolle. Etwas häufiger nannten Kleinstunternehmen, dass fehlende Erfahrungen mit der Beantragung von Fördermitteln und fehlende Kenntnisse zu passenden Förderangeboten aus ihrer Sicht wichtige Wachstumshemmnisse darstellen.

Um einen vollständigen Überblick zu geben, wodurch ein noch höheres Wachstum als geplant deutlich behindert würde, sind in der folgenden Übersicht alle Aspekte aufgeführt, die von mindestens einem Drittel als Wachstumshemmnis genannt wurden.

Grafik 30: Bedeutung einzelner Aspekte aus dem Bereich „öffentliche Förderangebote“ als Wachstumshemmnisse bei IT-Unternehmen



Eigene Darstellung, Quelle der Daten: PAC/Fraunhofer ISI (2012), n=689

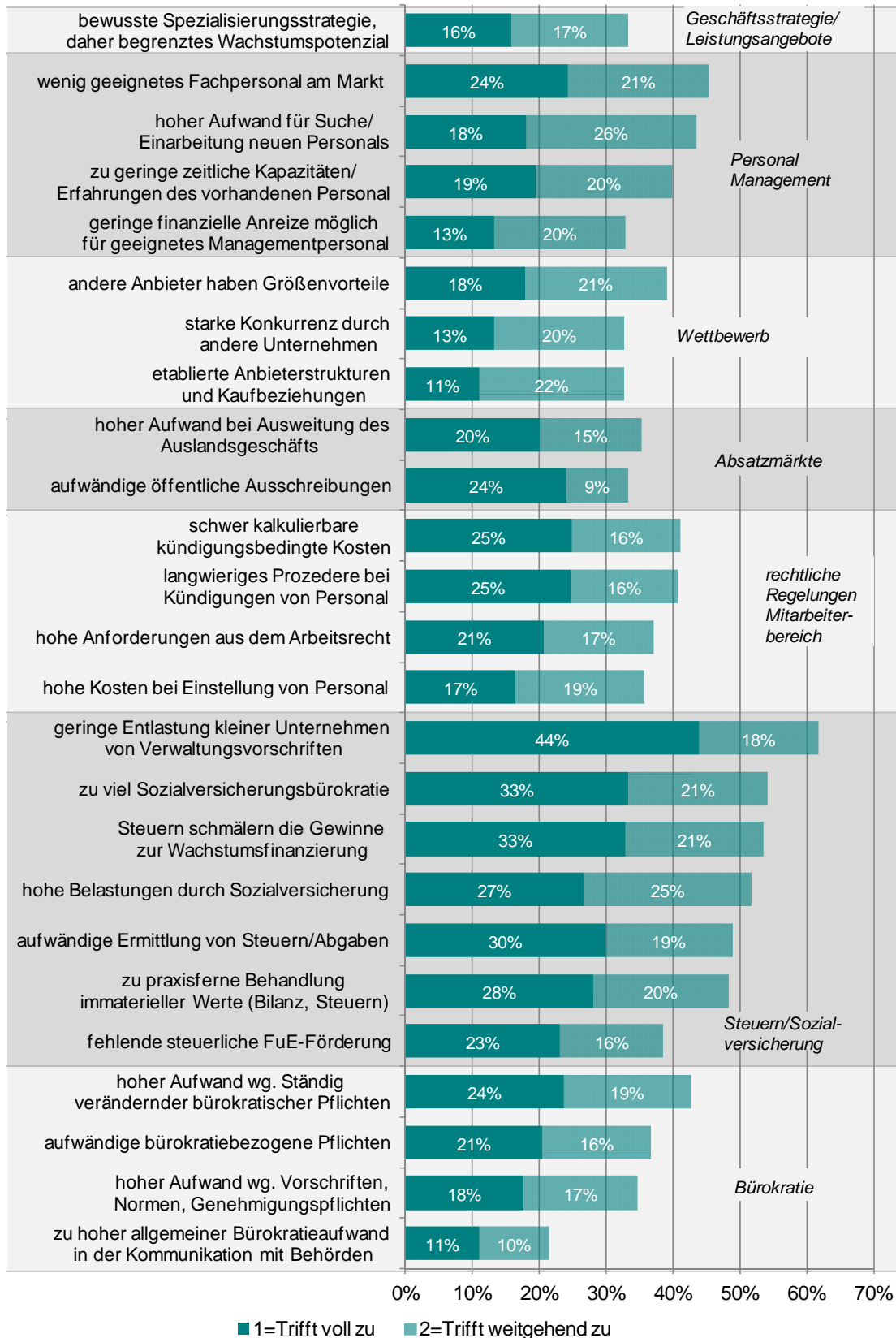
Aus der Grafik wird das besondere Gewicht des Bereichs Steuern/Sozialversicherung und behördliche Vorschriften deutlich. Zudem ist erkennbar, dass es in erster Linie um den gesamten administrativen Aufwand für die Unternehmen geht und nicht nur um die Höhe von Steuern und Sozialabgaben.

Welche Aspekte behindern nun gerade einen noch stärkeren Umsatzzuwachs der ohnehin schon stark wachsenden Unternehmen und wirken sich negativ auf das Ausschöpfen der Wachstumspotenziale aus? Hierauf soll Tabelle 12 eine Antwort geben. Es sind (außer bei den Bereichen Finanzierung und öffentliche Förderangebote) nur solche Einzelaspekte aufgelistet, die von mindestens einem Drittel der Unternehmen mit starkem, mittlerem oder niedrigerem Wachstum als wichtiges Hemmnis genannt wurden. Zudem sind weitere Aspekte aufgeführt, bei denen zwischen den gebildeten Gruppen statistisch signifikante Unterschiede zu finden sind. Die Stärke dieser Unterschiede wird durch die farbliche Unterlegung betont.

Folgende Punkte sind hervorzuheben:

- Für stark wachsende Unternehmen dominieren die Bereiche Steuern/Verwaltungsvorschriften/Sozialabgaben, Personal und öffentliche Förderprogramme als Wachstumshemmnisse. Im grundsätzlichen Muster weichen sie nicht von den beiden anderen Untergruppen ab.
- In vielen Einzelaspekten sind sich Unternehmen mit starkem oder mit mittlerem Wachstum relativ ähnlich. Dies betrifft insbesondere die Auswirkungen der Steuerbelastung auf die Wachstumsfinanzierung und die fehlende steuerliche FuE-Förderung. Es ist anzunehmen, dass die Intensität der FuE-Aktivitäten mit der Unternehmensgröße zunimmt, entsprechend steigt das Gewicht einer steuerlichen FuE-Förderung in Bezug auf mehr Wachstum.
- Der gesamte Personalbereich (vorhandenes Personal, Neueinstellungen) spielt für stark wachsende Unternehmen als limitierender Faktor eine große Rolle. Dies betrifft auch die Managementebene.

Grafik 31: Bedeutung einzelner Aspekte als Wachstumshemmnisse



Eigene Darstellung, Datenquelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012), n= 689

Tabelle 12: Relevanz von Hemmnissen und geplantes Wachstumstempo der 689 IT-Unternehmen

Wachstumsgeschwindigkeit ⇨ Anzahl Unternehmen⇨	Häufigkeit als Hemmnis		
	stark 241	mittel 250	niedrig 198
Steuern, Sozialversicherung und Verwaltungsvorschriften sowie Bürokratie, behördliche Entscheidungen u.ä.			
geringe Entlastung kleiner Unternehmen von Verwaltungsvorschriften	66%	61%	56%
Steuern schmälern zu stark die Gewinne zur Wachstumsfinanzierung	59%	58%	41%
zu viel Sozialversicherungsbürokratie	58%	55%	48%
hohe Belastungen durch Sozialversicherungsbeiträge	57%	52%	43%
praxisferne Behandlung immaterieller Werte (Bilanz, Steuern)	52%	49%	41%
aufwändige Ermittlung von Steuern/Abgaben	52%	50%	42%
hoher Bürokratieaufwand in der Kommunikation mit Behörden	44%	39%	33%
fehlende steuerliche FuE-Förderung	44%	42%	26%
hoher Aufwand wg. sich ständig verändernder bürokrat. Verpflichtungen	44%	46%	37%
aufwändige bürokratiebezogene Verpflichtungen	37%	40%	33%
hoher Aufwand zum Einhalten von Vorschriften/Genehmigungspflichten	34%	39%	31%
Verzögerungen bei behördlichen Entscheidungen	32%	34%	30%
Eigenes Personal und Management sowie rechtliche Rahmenbedingungen zu Personal			
wenig geeignetes Fachpersonal am Markt vorhanden	49%	50%	35%
hoher Aufwand für Suche/Einarbeitung neuer Mitarbeiter/-innen	45%	45%	40%
langwieriges Prozedere bei Kündigungen von Mitarbeiter/-innen	42%	41%	40%
Kapazitäten/Erfahrungen des eigenen Personals nicht ausreichend	40%	40%	39%
hohe Anforderungen aus dem Arbeitsrecht	38%	37%	36%
schwer kalkulierbare kündigungsbedingte Kosten	42%	41%	41%
hohe Kosten bei der Einstellung neuer Mitarbeiter/-innen	37%	32%	38%
geringe finanzielle Anreize für neues Managementpersonal möglich	35%	34%	29%
geeignetes Managementpersonal schwer zu finden	31%	33%	20%
Öffentliche Förderangebote			
hoher Aufwand für Förderbeantragung und -abwicklung	48%	47%	35%
fehlende Erfahrungen mit der Beantragung öffentlicher Förderung	37%	45%	38%
Zeitspanne zu lang, bis öffentliche Fördermittel fließen	35%	29%	29%
fehlende Passfähigkeit vorhandener Förderangebote	34%	39%	31%
keine Kenntnisse zu passenden Förderangeboten	34%	42%	41%
geringe Förderhöhe (Projektvolumen)	27%	25%	21%
geringe Förderquote (Anteil der Förderung am Projektvolumen)	30%	30%	29%
Finanzierung			
fehlende Sicherheiten oder zu hohe Kosten für Kreditaufnahme	43%	33%	27%
eingeschränkter Finanzierungsspielraum bei Hausbank/en	40%	34%	25%
hohe finanzielle Risiken zur Vorfinanzierung von FuE-Arbeiten	38%	31%	32%
hohes Vorfinanzierungsvolumen von Kundenaufträgen	27%	28%	23%
geringe Selbstfinanzierungskraft	27%	26%	26%
geringe Attraktivität für Beteiligungskapitalgeber	19%	20%	19%
ungünstige Unternehmenshistorie aus Sicht von Kapitalgebern	16%	12%	10%

Wachstumsgeschwindigkeit ⇨ Anzahl Unternehmen⇨	Häufigkeit als Hemmnis		
	stark 241	mittel 250	niedrig 198
zu schlechte Zahlungsmoral der Kunden	15%	16%	14%
Wettbewerbssituation und Absatzmärkte			
andere Anbieter mit Größenvorteilen	37%	37%	44%
hohe Aufwendungen bei Ausweitung des Auslandsgeschäfts	30%	42%	33%
aufwändige öffentliche Ausschreibungen	30%	39%	30%
etablierte Anbieterstrukturen und Kaufbeziehungen	24%	40%	34%
starke Konkurrenz durch andere Unternehmen	23%	39%	37%
verfestigte Anbieter-Kunden-Beziehungen wg. techn. Abhängigkeiten	20%	27%	33%

Legende: schwach signifikant ($\leq 0,05$), signifikant ($\leq 0,01$), hoch signifikant ($\leq 0,001$)

Eigene Darstellung, Datenquelle: PAC/Fraunhofer ISI (2012)

Da die IT-Branche durch einen hohen Anteil an Unternehmen geprägt ist, die erst in den letzten Jahren oder im letzten Jahrzehnt gegründet wurden, interessierten auch mögliche Unterschiede in der Relevanz einzelner Aspekte als Wachstumshemmnisse unterschiedlich lange am Markt bestehender Unternehmen. Dafür wurden 675 Unternehmen mit konkreten Angaben zum Gründungsjahr in vier Gruppen unterteilt: Gründung vor 1990, 1990 bis 1999, 2000 bis 2005 sowie 2006 bis 2011. Es zeigten sich aber keine ausgeprägten Unterschiede in den Hemmnisprofilen, in den meisten übergeordneten Bereichen bestehen keine nennenswerten Abweichungen. Lediglich in drei Bereichen sind schwach signifikante Unterschiede erkennbar: Die Finanzierungsseite und der Bereich Steuern/Verwaltungsvorschriften verlieren mit steigendem Unternehmensalter als limitierender Faktor an Bedeutung. Probleme bei Kreditfinanzierungen beeinträchtigen deutlich stärker das Umsatzwachstum junger Unternehmen gegenüber etablierten Unternehmen. Grund ist vermutlich, dass Kapitalgeber das Risiko für eine Finanzierung oft als zu hoch einschätzen.¹ Ältere Unternehmen bezeichnen dagegen signifikant häufiger marktseitige Aspekte oder Merkmale ihres Leistungsangebots als Wachstumshemmnisse.

¹ Zu diesem Ergebnis kommt bspw. auch eine branchenübergreifende Mittelstandsstudie von Creditreform (2010).

7.2 Liste der Experten, mit denen im Rahmen des Gutachtens Gespräche geführt wurden

Experteninterviews wurden im Mai/Juni 2012 mit folgenden Personen geführt:

Dr. Hendrik Brandis, Mitgründer und Partner von Earlybird Venture Capital GmbH & Co KG, Board-Mitglied bei EVCA (European Venture Capital Association) und zuvor Chairman des EVCA Venture Capital Platform Council, über 16 Jahre Erfahrung als Investor und Unternehmer; Schwerpunkt web/cloud-enabled Services und Telekom. Mit einem Fondsvolumen von 500 Mio. € von über 20 institutionellen Investoren weltweiten Kapitalgebern ist Earlybird einer der erfolgreichsten Venture Capital-Investoren Europas. Der Investitionsschwerpunkt liegt auf innovativen, schnell wachsenden, technologiebasierten Dienstleistungsunternehmen. Aktuell werden Beteiligungen an über 70 Unternehmen gehalten, u.a. an den sehr erfolgreichen internetbasierten Start-ups Interhyp AG und Tipp24 AG. Siehe: <http://www.earlybird.com/de/ueber-uns.html>

Dr. Merle Arnika Fuchs, Inhaberin von TechnologieContor, Business Angels, Betreuungsinvestor des High-Tech Gründerfonds, Beratung von technologieorientierten Unternehmensgründungen und Wachstumsunternehmen bei Finanzierungsfragen, ferner von Investoren, Gründerinitiativen und Businessplan-Wettbewerben. Bereits über hundert Unternehmen wurden durch das TechnologieContor auf dem Weg bei der Gründung, dem Unternehmensaufbau sowie bei der Durchfinanzierung erfolgreich begleitet. Siehe: www.technologiecontor.de

Mattias Götz, Leiter des Investment-Teams IT der LBBW Venture Capital GmbH, die den Seedfonds Baden-Württemberg (einen Baden-Württemberger Sidefonds zum High-Tech-Gründerfonds) betreut. Investitionsschwerpunkte der LBBW Venture Capital sind die Bereiche Industrielle Technologien, IT/Software/Telekommunikation, Innovative Dienstleistungen und Life Science. Siehe: <http://www.lbbw-venture.de/lbbwv00011.html>

Matthias Grychta, geschäftsführender Gesellschafter/Managing Partner bei Neuhaus Partners, zuständig für die Auswahl und Betreuung von Beteiligungsunternehmen in den Bereichen eCommerce, Internet, Datenkommunikation und Software. Neuhaus Partners wurde 1998 gegründet und finanziert Wachstumsunternehmen aus den verschiedensten Technologiebereichen, von der IT (Hardware, Software und Dienstleistungen) und Internet (Infrastruktur und Services) bis hin zu Telekommunikation (Dienstleistungen und Technologie) von der Gründung bis zum Börsengang. Siehe: <http://www.neuhauspartners.com/Background.12.0.html>

Dr. Peter Güllmann, Leiter des Bereichs Beteiligungen bei der NRW.BANK (Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen) und verantwortlich für die strategischen und investiven Beteiligungen. Er ist Manager eines Venture Capital und Private Equity Portfolios im Gesamtwert von über 400 Mio. €, ferner Mitglied im Vorstand des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK e.V.). Die NRW.BANK bietet verschiedene Eigenkapitalprodukte für einzelne Phasen im Lebenszyklus der Unternehmen an, so belebt der Seed-Fonds die Frühphasenfinanzierung in Nordrhein-Westfalen, junge technologieorientierte Unternehmen unterstützt der Venture Fonds mit Finanzierungen von 0,5 bis 3,0 Mio. Euro und der NRW.BANK.Mittelstandsfonds vergibt Eigenkapital zwischen 1 bis 7 Mio. Euro an wachstumsstarke Mittelständler. Außerdem gibt es für Unternehmen der Kreativwirtschaft mit dem NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds ein Finanzierungsangebot für junge und etablierte Unternehmen.

Siehe: <http://www.bvkap.de/privateequity.php/cat/81/mgdl/271/Name/NRW.BANK>;
<http://www.bvkap.de/privateequity.php/aid/715>

Dr. Benedikte Hatz, Geschäftsführerin von netzwerk nordbayern, einem Unternehmernetzwerk, das seit 1998 die Gründung und das Wachstum von innovativen Technologie-, IT- und Life Science-Unternehmen fördert. Schwerpunkte der Tätigkeit des Netzwerks sind die Unterstützung bei der Businessplan-Erstellung sowie Kapital- und Kontaktvermittlung. Das netzwerk nordbayern wird vom Bayerischen Wirtschaftsministerium sowie zahlreichen überwiegend privatwirtschaftlichen Sponsoren unterstützt. Siehe: <http://www.netzwerk-nordbayern.de/home/info/wer-sind-wir/>

Roman Huber, Geschäftsführer von Bayern Kapital GmbH, die seit 1995 junge, innovative Technologieunternehmen finanziert, von der Seedphase bis zur Expansion. Bayern Kapital betreut derzeit insgesamt 8 Beteiligungsfonds mit einem Beteiligungsvolumen von rd. 200 Mio. €, von dem bislang rd. 173 Mio. € in 215 innovative technologieorientierte Unternehmen aus verschiedensten Branchen (z.B. Biotechnologie/Life Science, Software & IT, Medizintechnik, Werkstoffe & Neue Materialien, Nanotechnologie und Umwelttechnologie) investiert sind. Verwaltet wird u.a. der Seedfonds Bayern (Finanzierung von Unternehmensstart und erster Schritte beim Unternehmensaufbau mit max. 0,25 Mio. €, häufig gemeinsam mit dem High-Tech Gründerfonds bis zu 0,6 Mio. € im ersten Schritt, ferner Anschlussfinanzierungen), der Clusterfonds Start Up! (junge Technologieunternehmen, die den "proof of technics" geschafft haben, zur Bewältigung der Lücke zwischen Seed- und Start-up-Phase, bis zu 0,5 Mio. €) und Clusterfonds Innovation bzw. Clusterfonds EFRE Bayern (Technologieunternehmen in der FuE-, Start-up- oder frühen Expansions-Phase, bis zu 2 Mio. €). Siehe: <http://www.bayernkapital.de/bayernkapital/profil>

Hans-Peter Ilgner, Initiator und Sprecher der BAC 1 GbR mbH, die eine durch mehrere, gleichberechtigte Business Angels aus der Region Frankfurt-Rhein-Main gegründete Beteiligungsgesellschaft ist. Hans-Peter Ilgner war zum Business Angel des Jahres 2012 nominiert. Langjährige Erfahrungen als Business Angels, kein Schwerpunkt auf IKT.

Christiane Kilian, wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Gründerwerkstatt neudeli, Bauhaus-Universität Weimar. Das neudeli besteht seit 2001 als hochschuleigener Inkubator, der Ausgründungen aus dem Umfeld der Bauhaus-Universität mit Beratung und der Bereitstellung von Räumen und Infrastruktur in der Gründungsvorbereitung unterstützt. Zielgruppen sind Studierende, Absolvent/-innen und Mitarbeiter/-innen aller Fakultäten der BU Weimar, die entweder erst am Anfang ihrer Gründungsidee stehen oder sich schon in der aktiven Gründungsphase befinden. Die Gründungsvorhaben zielen meist auf den Bereich der neuen Medien.

Siehe: <http://www.uni-weimar.de/cms/index.php?id=4784>

Prof. Dr. Tobias Kollmann, Inhaber des Lehrstuhls für BWL und Wirtschaftsinformatik, insb. E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen, Inhaber der netSTART Venture GmbH (Beratungsunternehmen für Start-ups, Business Angels und Anbietern von Venture Capital innerhalb der Net Economy) und als Business Angel des Jahres 2012 ("Goldenen Nase") vom Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) ausgezeichnet.

Siehe: <http://www.netstart-venture.de/>

Jörn Krug, Beratung und Coaching von Gründungsinteressierten und angehenden Gründer/-innen im Rahmen der Gründungsinitiative Media EXIST an der Hochschule für Film und Fernsehen (HFF) „Konrad Wolff“ in Potsdam-Babelsberg, Projekt für Medien- und Kreativschaffende in der Metropolregion Berlin-Brandenburg. Siehe: <http://www.mediaexist.de/index.php>

Wolfgang Lubert, Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH und Vorstandsvorsitzender des Private Equity Forum NRW e.V., Verwaltet werden vier Fonds (Langen Venture Capital GmbH, ELS Fonds GmbH & Co. KG, hannover innovations fonds GmbH, Hannover Beteiligungsfonds GmbH (HBF)) mit einem Fondsvolumen von über 50 Mio. €. EnjoyVenture Management

GmbH ist seit der Gründung in 2000 spezialisiert auf die Finanzierung von vorwiegend deutschen Unternehmen in der Seed- oder Start-Up-Phase. Der Investment-Fokus liegt in den Bereichen ausgewählter IT / Software-Lösungen, Nano-/ Mikrosystemtechnik, Fertigungs-/Automatisierungstechnik, Medizintechnik und Telekommunikation. Es wurden seit 2000 über 35 Unternehmensgründungen begleitet. Siehe: http://www.enjoyventure.de/index.php?f_categoryId=11

Dr. Heiko Milde, Geschäftsführer der Innovationsstarter Hamburg GmbH. Diese ist eine Initiative der Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation der Freien und Hansestadt Hamburg. Der Fonds hat ein Volumen von 12 Mio. €, das hälftig von der Freien und Hansestadt Hamburg und dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) stammt. Finanziert werden aussichtsreiche innovative Unternehmen in der Frühphase. Siehe: <http://www.innovationsstarter.com/>

Tanja Müller, Business Angels Netzwerk im CyberForum e. V., 2007 gegründet, hierin organisieren sich inzwischen 30 Investoren-Mitglieder und über 200 Gast-Investoren. Der Investment-Fokus liegt auf Software-, IT- & Web-StartUps. Pro Jahr werden in Karlsruhe mehr als 250 Geschäftspläne gesichtet und vier Matching-Events veranstaltet. Siehe: <http://www.business-angels.cyberforum.de/>

J.-Wolfgang Posselt, Managing Partner der AURELIA PRIVATE EQUITY GmbH, die sich als Frühphasenfinanzier an innovativen Technologieunternehmen in Deutschland beteiligt, indem Kapital für Forschung und Entwicklung, Markteinführung der Produkte, Aufbau der Produktion und Internationalisierung zur Verfügung gestellt werden. Die Beteiligungen bewegen sich in einer Größenordnung von 0,5 bis 3 Mio. €. Siehe: <http://www.aurelia-pe.de/>

Andreas Quauke, Senior Investment Manager der High-Tech Gründerfonds Management GmbH. Der Fonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Durch die Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 0,5 Mio. €. Insgesamt stehen bis zu 2 Mio. € pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 14. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 565,5 Mio. EUR (272 Mio. € Fonds I und 293,5 Mio. € Fonds II). Siehe: <http://www.high-tech-gruenderfonds.de/>

Dr. Carsten Rudolph, Geschäftsführer von evobis GmbH, die Businessplan-Wettbewerbe durchführt (Münchener Businessplan Wettbewerb und Regionalwettbewerbe in Südbayern), das evobis Finanzierungsnetzwerks organisiert (bestehend aus Venture Capital-Gesellschaften, Corporate VCs, Strategische Investoren, Business Angels, Privatinvestoren, öffentlichen Investoren und Fördermittelgeber und Banken) sowie Ausbildungsprogramme und Coaching für Gründungen durchführt. Gesellschafter von evobis sind das Strascheg Center for Entrepreneurship SCE an der Hochschule München, die LMU München, die TU München und das CeTIM – Centre for Technology and Innovation Management an der Universität der Bundeswehr München sowie die IHK für München und Oberbayern, die LfA Förderbank Bayern, die Ipsos GmbH und die Stadt München. Die weitgehend kostenlosen Angebote für Gründer und junge Unternehmen werden durch die Unterstützung der Sponsoring-Partner aus der Wirtschaft und des Bayerischen Wirtschaftsministeriums ermöglicht. Siehe: <http://www.evobis.de>

Dr. Jens Schmidt-Ehmcke, Investment Analyst der Hasso Plattner Ventures Management GmbH, die 2005 in Potsdam gegründet wurde, um sich an jungen Software-, Internet- und IT-Unternehmen in Deutschland und weltweit zu beteiligen. Aktuell wird in zwei Fonds ein Volumen von 150 Mio. € verwaltet. Die Fonds sind Beteiligungen an 20 Unternehmen eingegangen. Abgeschlossen werden

Beteiligungen zur Start up- bis zur Expansions-/Wachstumsfinanzierung zwischen 0,25 bis 10 Mio. € Siehe: <http://www.hp-ventures.com/about-us/>

Corina Weber, Business Development Manager EIT ICT Labs an der Technischen Universität Berlin, die an der europäischen Wissens- und Innovationsgemeinschaften EIT ICT Labs KIC beteiligt ist und daher im Gründungsservice spezielle Angebote für ICT Startups entwickelt.

Siehe: www.gruendung.tu-berlin.de, www.entrepreneurship.tu-berlin.de, www.eit.ictlabs.eu

Torsten Ziegler, Leiter des Gründerbüros der Kölner Hochschulen, die im hochschulgründernetz cologne (hgnc) zusammenarbeiten. Der hgnc e.V. berät Absolvent/-innen, Studierende, Mitarbeiter/-innen und Wissenschaftler/-innen in allen Fragen der Selbstständigkeit. Zum Leistungsspektrum zählen Beratung/Coaching und die Durchführung zahlreicher Veranstaltungen zu gründungsrelevanten Themen. Das Gründerbüro der Universität zu Köln ist ferner Teil eines regionalen Netzwerks mit Kapitalgebern, Rechts- und Steuerberatern, Patentanwälten, Unternehmensberatern und Gründercoaches und dem Gründerwettbewerb NUK.

Siehe: <http://www.hgnc.de/>

7.3 Weiterführende Informationen zum Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

7.3.1 Zeitliche Programmentwicklung und Breitenwirkung der EXIST-Förderung

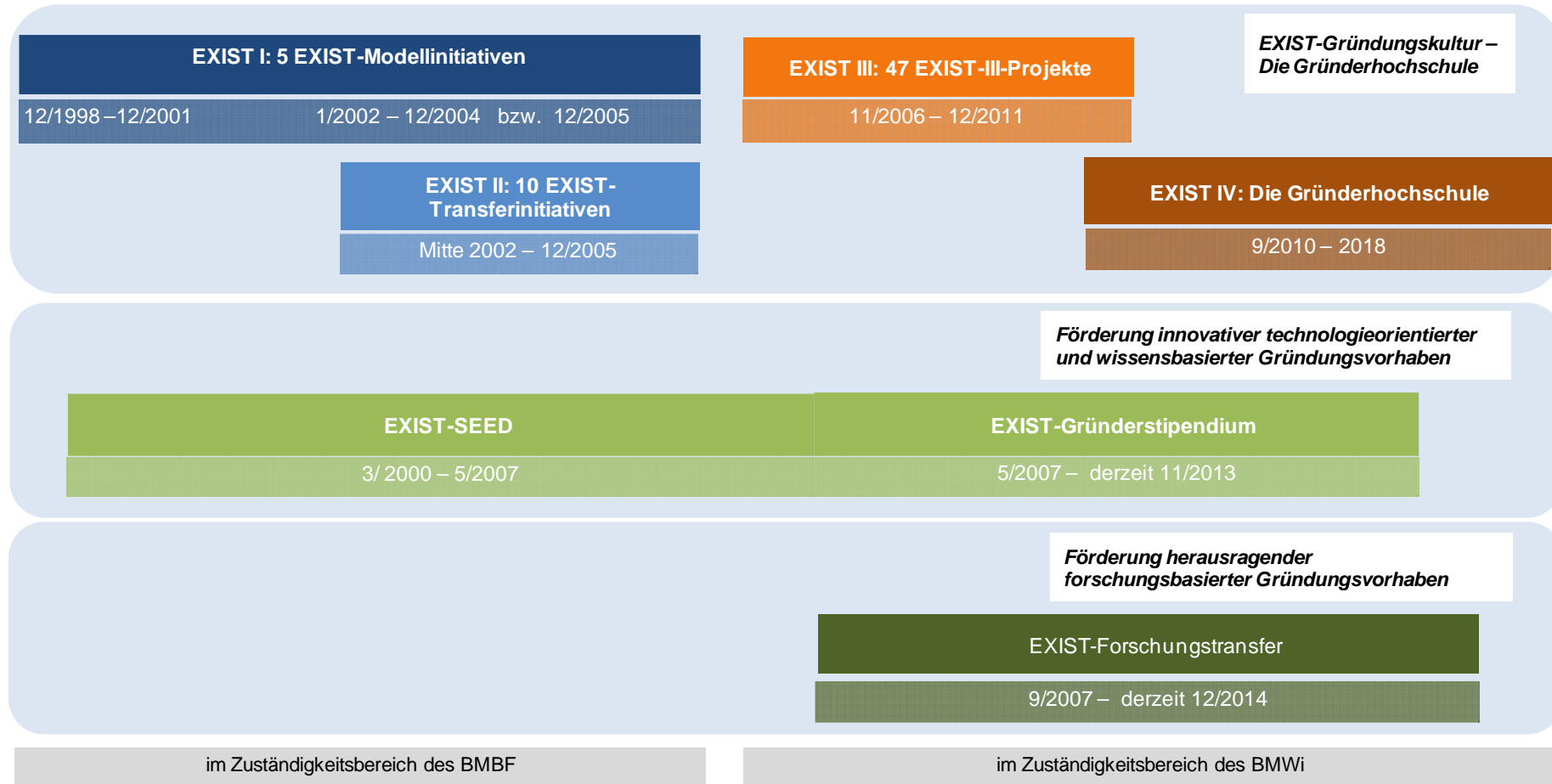
Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der bisherigen vier Programmphasen seit dem Start von EXIST Ende 1998. Sie bezieht sich auf alle drei Säulen von EXIST:

- EXIST-Gründungskultur (Kernprogramm)
- EXIST-Gründerstipendium
- EXIST-Forschungstransfer

Die beiden Karten zeigen die regionale Abdeckung von Hochschulen in den zurückliegenden Zeiträumen 2002 bis 2005/6 und 2006 bis 2011/12.

Am Anschluss werden Ergebnisse einer im Frühjahr 2012 abgeschlossenen Studie zum Nachhaltigkeit dieser EXIST-Förderung aufgeführt.

Grafik 32: Zeitliche Entwicklung der drei Säulen von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft



Quelle: Kulicke et al. (2012: 8)

Karte 1: An den EXIST-Modellinitiativen oder EXIST-Transferinitiativen beteiligte Universitäten und (Fach-) Hochschulen 2002-2005/6



Karte: NordNordWest/Wikipedia, cc-by-sa 3.0

M = an einer Modellinitiative beteiligte Universität oder (Fach-) Hochschule

T = an einer Transferinitiative beteiligte Universität oder (Fach-) Hochschule

Eigene Darstellung; Kartengrundlage: Wikipedia-Benutzer:NordNordWest/BMWi1; erstmalige Veröffentlichung in Kulicke et al. (2012)

1 Quelle für die Deutschlandkarte http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Germany_location_map.svg.

Karte 2: An den 47 EXIST-III-Projekten beteiligte Universitäten und (Fach-) Hochschulen im dreijährigen Förderzeitraum zwischen 2006-2011/2



Karte: NordNordWest/Wikipedia, cc-by-sa 3.0

Eigene Darstellung; Kartengrundlage: Wikipedia-Benutzer:NordNordWest/BMWi1; erstmalige Veröffentlichung in Kulicke et al. (2012)

1 Quelle für die Deutschlandkarte http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Germany_location_map.svg.

7.3.2 Ergebnisse zum Stand der Gründungsförderung an ehemaligen EXIST-Hochschulen

Die Studie des Fraunhofer ISI (Kulicke et al. 2012) zum aktuellen Stand der Gründungsförderung an den 117 in den ersten drei EXIST-Programmphasen geförderten Universitäten und (Fach-) Hochschulen führt zu folgenden Ergebnissen:

Rahmenbedingungen der Gründungsförderung an Hochschulen

- Mittlerweile wird das Gründungsthema in den Landeshochschulgesetzen von sieben Bundesländern bei der Beschreibung der Aufgaben der Hochschulen explizit erwähnt (Brandenburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Saarland, Schleswig-Holstein und Thüringen). In den großen Flächenländern mit vielen Hochschulen ist dies allerdings nicht der Fall.
- Relativ häufig werden Beteiligungen an Ausgründungen bzw. an Gründungen zum Zwecke des Technologietransfers oder der Verwertung von Forschungsergebnissen als Möglichkeit der Hochschulen, an einer Verwertung zu partizipieren, in den Gesetzestexten erwähnt. Diese sind in zehn Bundesländern möglich (Baden-Württemberg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen). In diesem Punkt sind die Spielräume der Hochschulen in den letzten Jahren erweitert worden, ohne dass es Anzeichen dafür gibt, dass sie auch in größerem Umfang genutzt werden.
- In den Ziel- und Leistungsvereinbarungen (ZLV) zwischen Hochschulen und Wissenschaftsministerien von sieben Bundesländern ist das Gründungsthema detailliert und/oder hochschulspezifisch behandelt (Brandenburg, Bremen, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Saarland und Thüringen). Obgleich der Großteil der bayerischen Hochschulen mit EXIST-Fördermitteln Unterstützungsangebote für Ausgründungen geschaffen und etabliert hat, spielt das Gründungsthema in den aktuellen ZLV keine Rolle. In den Zielvereinbarungen für die Hochschulen in Berlin, Hamburg und Sachsen-Anhalt findet die Gründungsförderung keine Erwähnung. Die übrigen Länder veröffentlichen keine ZLV bzw. schließen keine ab.
- Neben Ausgründungen sind auch die Hochschulen Adressaten verschiedener Landesprogramme, vor allem in solchen Ländern, die auf eine umfangreiche EFRE- oder ESF-Kofinanzierung zurückgreifen können. An einer Reihe von EXIST-geförderten Hochschulen sicherten diese Programme den Ausbau der Gründungsunterstützung oder deren Weiterführung nach Auslaufen der BMWi-Förderung.

Gründungsunterstützende Angebote an Hochschulen

- An rund der Hälfte aller 117 EXIST-geförderten Hochschulen erfolgte bislang eine institutionelle Verankerung der Gründungslehre durch einen Gründungslehrstuhl oder eine Gründungsprofessur, sowohl an großen Universitäten wie auch kleineren (Fach-) Hochschulen. Häufig spielten Stiftungsfinanzierungen aus der Wirtschaft und dem Finanzsektor eine große Rolle. Diese nahmen jedoch in jüngster Zeit ab. Vor allem von der Stiftungstätigkeit durch die DtA (jetzt KfW) und SAP AG gingen anfangs wichtige Impulse aus. Solche "Großstifter" mit mehreren Stiftungslehrstühlen an verschiedenen Hochschulen gibt es nun nicht mehr. Die meisten dieser Lehrstühle wurden später durch Hochschulmittel verstetigt, sicherlich ein Indikator für die Bedeutung der Gründungsqualifizierung als Lehrgebiet an Hochschulen.
- Die Anzahl der im Wintersemester 2011/12 und Sommersemester 2012 an den 117 EXIST-geförderten Hochschulen durchgeführten Veranstaltungen in der Entrepreneurship Education liegt bei etwa 360. Sie schwankt pro Hochschule sehr deutlich: 18 Hochschulen ohne ein entsprechendes Angebot der Entrepreneurship Education (Anteil 15,4%) stehen einige wenige Hochschulen gegenüber, die zehn und mehr Veranstaltungen aufweisen. Die meisten Veranstaltungen weisen große Universitäten auf. Viele Angeboten in der Entrepreneurship Education richten sich an die Zielgruppe Studierende in Bachelorstudiengängen und auf den Studienbereich Wirtschaftswissenschaften. Relativ gering sind die Veranstaltungen der Entrepreneurship Education, die in MINT-Studiengängen identifiziert wurden.

- An den EXIST-geförderten Hochschulen gab es im Wintersemester 2011/12 und Sommersemester 2012 rund 840 Weiterbildungsveranstaltungen zum Thema Unternehmensgründung.
- Mit sechs Entrepreneurship-Masterstudiengängen und weiteren 14 Masterstudiengängen, die eine mögliche Vertiefung im Gründungsthema bieten, kann hier nicht von einer nennenswerten Breite gesprochen werden. Ein Teil von ihnen ist als Weiterbildungsstudiengang berufsbegleitend ausgelegt.
- Eine strukturierte Doktorandenausbildung ist an deutschen Hochschulen mit Promotionsrecht noch im Aufbau. Graduiertenakademien an Universitäten sind zwar mittlerweile weit verbreitet, die Vermittlung gründungsbezogenen Wissens im Rahmen dieser Ausbildung hat aber noch eine sehr geringe Bedeutung.

Präsenz der Gründungsunterstützung in den Hochschulen und deren organisatorischer Verankerung

- Die Gründungsunterstützung ist auch nach Auslaufen der EXIST-Förderung bei 86,8% der 117 Hochschulen ein in den Internetdarstellungen ausgewiesenes Angebot mit Nennung von einzelnen Leistungen und Ansprechpartnern. Lediglich bei 15 Universitäten und (Fach-) Hochschulen (13,2%) findet sich kein Hinweis auf eine Gründungsberatung und –unterstützung durch die Hochschule.
- Am häufigsten ist die Gründungsunterstützung in der Wissens- und Technologietransferstelle angesiedelt und als Teil dieser Einrichtung ausgewiesen. Immerhin fast jede sechste Hochschule verfügt über ein eigenes Entrepreneurship-Zentrum oder Zentrum für Unternehmensgründung

Resonanz auf die EXIST-Gründungsinitiativen

- Die große Breitenwirkung, die die EXIST-Förderung seit ihrem Start Ende 1998 erzielte, zeigt sich darin, dass knapp 190.000 Personen¹ den Teilnehmerkreis der unterschiedlichen Qualifizierungsveranstaltungen bilden (darunter auch viele Mehrfachteilnahmen).
- Auch die Anzahl von 12.600 betreuten Gründungsvorhaben zeigt diese gute Resonanz auf das Beratungs- und Unterstützungsangebot. Hierin enthalten sind auch Projekte, deren fehlende wirtschaftliche Tragfähigkeit sich bereits nach einem kurzen Beratungsgespräch zeigte und die nicht weiterverfolgt wurden.
- Die betreuten Gründungsvorhaben führten zu 3.460 Gründungen. Hier gibt es eine große Bandbreite hinsichtlich des Wachstumspotenzials und der –pläne der Gründungen. Die meisten streben für die ersten Geschäftsjahre nur ein geringes personelles und Umsatzwachstum an.

¹ Quelle: EXIST-Statistik, die die wissenschaftliche Begleitung durch das Fraunhofer ISI seit dem Start von EXIST erhobenen hat. Zitiert in Kulicke et al. (2012):