

Risikokapital. Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

VON SANDRA VENUS

Das Thema Finanzierung begleitet mich schon lange. Wenn ich an meine Kindheit zurückdenke, waren die hohen Zinsen das bestimmende Merkmal. Mein Vater, Jahrgang 1932 und Kriegskind, war ein Meister im Ausloten der besten Optionen. Er nahm Zeit seines Lebens keinen Kredit in Anspruch, sondern hat, wie man so schön zu sagen pflegte, »eisern gespart«. Es wurde kein Risiko eingegangen. Meine Eltern hatten beide den Beruf der Schneiderin beziehungsweise des Schneiders erlernt und waren im Einzelhandel tätig, davon circa 15 Jahre in der Selbstständigkeit. Auch in der Zeit des Unternehmertums kamen meine Eltern ohne langfristige Finanzierungen aus und verfügten über einen nur sehr bescheidenen Betriebsmittelrahmen – Finanzierungsrisiko gleich null.

Die Liebe zu den Zahlen, der Hang zur Mathematik und die Erfahrung aus dem Unternehmen brachten mich zur Betriebswirtschaft und, im Zuge meiner Berufslaufbahn von einem kleinen Handelsunternehmen über die Steuerberatung und einen internationalen Großkonzern, zur Wirtschaftsförderung. Das Unternehmertum und die damit zusammenhängende Thematik der Finanzierung waren immer präsent. Die Finanzierungsmöglichkeiten haben sich über die Jahre stark verändert, gleichzeitig auch die Rahmenbedingungen für Unternehmen. Die strengen Kreditvergabeberichtlinien der Banken führten dazu, dass, trotz ausreichend verfügbarem Kapital, gerade für kleine und mittlere Unternehmen die Kredite wesentlich teurer geworden sind und diesen sehr oft mangels Ertragskraft und Sicherheiten nicht zur Verfügung stehen.

Wovon sprechen wir, wenn wir Risikokapital meinen?

Wir klassifizieren die Finanzierung von Unternehmen in Eigenkapital und Fremdkapital. Das Eigenkapital ist das haftende Kapital, es verfügt über eine erfolgsabhängige Vergütung, steht langfristig zur Verfügung und ist zumeist mit einem Mitspracherecht verbunden. Das Fremdkapital auf der anderen Seite bedingt Sicherheiten, hat eine fixe Vergütung mit einer entsprechenden Rückzahlungsverpflichtung und steht nur für einen gewissen Zeitraum zur Verfügung. Das Risikokapital – auch als Wagniskapital verstanden – ist dem Eigenkapital sehr nahe beziehungsweise hat eigenkapitalähnlichen Charakter. Das Ziel ist es, durch die Hereinnahme von Risikokapital die Eigenkapitalquote des Unternehmens zu stärken und dadurch das Rating des Unternehmens zu verbessern. Der Zugang zu herkömmlichen Finanzierungsinstrumenten wird somit erleichtert. Unter Risikokapital wird zum Beispiel Venture-Capital, Kapital von Business Angels und auch Kapital aus dem Crowdfunding-Bereich verstanden. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten sowie Beteiligungsmodelle der öffentlichen Hand zählen ebenso dazu.

Wie leicht kommt man zu Risikokapital?

Im Bereich der öffentlichen Finanzierungsbeziehungsweise Förderungsleistungen hat sich viel getan. Die klassische Zuschussförderung in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen hat die Förderungslandschaft sehr lange und nachhaltig geprägt. Für ein Umdenken in neue, andere Finanzierungsmodelle bedurfte es – und bedarf es auch zukünftig – viel an Aufklärungsarbeit und eines guten Zusammenspiels aller möglichen Förderungsinstitutionen auf EU-, Bundes- und Landesebene. Auch bei der Anwendung oder beim Einsatz dieser neuen alternativen Finanzierungen beziehungsweise von Risikokapital, bilden Wachstum und Beschäftigung die Hauptziele (des KWF). Im Fokus stehen Unternehmen, die F&E betreiben, die an der Schwelle zur Forschung beziehungsweise Innovation stehen oder die mit ihrem Geschäftsmodell internationalisierungsfähig sind – also alle Unternehmen, die ein Risiko eingehen.

Die großen unternehmerischen Herausforderungen spielen eine wesentliche Rolle bei der Hereinnahme von Risikokapital, wie zum Beispiel:

- ↓
Start-up-Gründungen
- ↓
die Phasen der Forschung und Entwicklung, wenn es heißt, Prototypen in die Produktionsphase zu bringen
- ↓
massive Wachstumssprünge aufgrund von Internationalisierungsschritten
- ↓
die Markteinführungen von neuen Produkten in einem sehr großen Umfang.

Gerade im Bereich solcher herausfordernden, erfolgversprechenden und risikobehafteten Investitionsprojekte können Unternehmen zu einem gewissen Teil mit Risikokapital unterstützt werden.

Wann ist ein besonderer Bedarf an Risikokapital gegeben?

¶ Zielgruppen sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die ein sehr hohes Entwicklungspotenzial haben und dieses, aufgrund einer nur sehr geringen Eigenkapitaldecke, nicht ausreichend nutzen können. Dabei sind die Finanzierungsleistungen der öffentlichen Hand ein wesentlicher Bestandteil. Zum einen wird durch die öffentliche Hand Risikokapital aufgebracht, zum anderen wird durch den Einsatz der öffentlichen Mittel weiteres Risikokapital seitens der Banken, der privaten Investoren und der Unternehmen selbst ermöglicht. Damit soll also die Hebelung von zusätzlichem Kapital leichter gelingen.

Wie gestalten sich die Rahmenbedingungen einer Finanzierung aus Sicht der öffentlichen Hand?

¶ Der KWF betreut und begleitet Unternehmen, das heißt, wir stellen kritische Fragen, fordern Unterlagen an, bewerten diese und entscheiden anhand von klar formulierten Förderungsprogrammen, ob es die Möglichkeit der Unterstützung beziehungsweise der Finanzierung dieser Unternehmen und ihrer Projekte gibt. Das erfordert mitunter einen sehr engen Abstimmungsprozess mit den anderen Finanzierungspartnern (wie Bundesförderstellen, Banken, private Investoren). Im Bereich der Risikofinanzierung ist dieser Prozess noch intensiver, denn aufgrund des erhöhten Risikos eines Scheiterns muss noch genauer beurteilt werden, was in welchem Umfang möglich ist. Dabei werden sehr klare Meilensteine festgelegt und der Informations- und Berichtsprozess ist viel aufwändiger, geht es dabei ja um den Einsatz von öffentlichem Kapital, sprich Steuergeld.

¶ Es hat sich viel geändert – einiges ist schwieriger geworden, und doch haben sich neue Möglichkeiten ergeben. Das Risiko des eingesetzten alternativen Finanzierungskapitals tragen immer mehrere: die Unternehmerin oder der Unternehmer durch den Einsatz und den Fokus auf das Gelingen des Projekts und natürlich durch das eingesetzte Unternehmenskapital, die öffentliche Hand durch das Risiko des gewählten Mitteleinsatzes sowie die richtige Entscheidungsfindung und nicht zuletzt die anderen ausfinanzierenden Partner wie Banken, Venture-Fonds ... also alle, die von dem Unternehmen, dem Projekt und den Erfolgsaussichten überzeugt sind.

¶ Wir als KWF sind vom Einsatz und der Wirksamkeit unserer Förderprodukte überzeugt – die Erfahrung und das Wissen über gelungene Projekte und geförderte Unternehmen bestätigen dies eindrucksvoll.

¶ Die Zukunft der Wirtschaftsförderung liegt in solchen Formen der Finanzierung und wird sich dahin weiterentwickeln.

¶ Mein Wunsch aus Sicht einer Förderinstitution geht in die Reduzierung von Formalismen und in ein wieder stärkeres Zulassen von Softfacts in der Beurteilung von Unternehmen und deren Projekten. Die Unternehmenszahlen sind das eine – Engagement, Mut, Freude, Vertrauen und Einsatz das andere.

¶ Ich weiß, die Realität geht leider noch in eine andere Richtung – doch: »Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.«

Zielgerichtete Förderungsprogramme des KWF

Beteiligungsfinanzierung

- Die Finanzierung herausfordernder, erfolgversprechender und risikobehafteter Projekte von KMU steht hier im Fokus. So können dies herausragende (zum Beispiel die Projektgröße in Relation zur Unternehmensgröße betreffend) beziehungsweise risikobehaftete Investitionen sein (zum Beispiel in der Phase des Übergangs von einem Prototypen in die Serienfertigung). Auch risikobehaftete Expansionschritte von Unternehmen sind darunter subsumiert.
- Die förderbaren Projekte müssen mindestens 300.000 EUR betragen, bis zu 1/3 der förderbaren Kosten sind in Form einer Beteiligung möglich.
- Die Laufzeit wird einer fristenkongruenten Finanzierung angepasst und sollte 10 Jahre nicht überschreiten. Sicherheiten können unter Berücksichtigung der Risikoverteilung vereinbart werden, weiters kann zur Verwirklichung des Förderungszwecks eine Nachrangigstellung erfolgen, um eine entsprechende Eigenkapitalquote im weiteren Sinn zu erreichen.

Finanzierung von technologieorientierten Unternehmen oder umgangssprachlich:

»Start-up-Darlehen«

- Mit dem sogenannten Start-up-Darlehen werden Unternehmen bei der Finanzierung der Gründung und in Folge bei Aktivitäten von Forschungs- und Fertigungsüberleitung, Produktentwicklung, Markteintritt und Marktaufbau unterstützt. Hier spielt der Beschäftigungsaufbau eine ganz wesentliche Rolle.
- Für die Inanspruchnahme dieses Darlehens von bis zu maximal 400.000 EUR muss Eigenkapital in zumindest dem Ausmaß des beantragten Darlehens ins Unternehmen eingebracht werden. Die Laufzeit beträgt 8 Jahre, wobei die ersten beiden Jahre zinsfrei sind. Der Zinssatz ab dem 3. Jahr beträgt Referenzzinssatz +4%.
- Die Tilgungen erfolgen erst ab dem 5. Jahr. Der hohe Zinssatz stellt die Risikotangente dar, da keine Sicherheiten bedingt werden, sondern die Zuzählung des Darlehens in Form eines Meilensteinplans erfolgt.

BABEG Venture Fonds II

- Viele KMU in Kärnten haben ein hohes Entwicklungspotenzial, können aber aufgrund einer geringen Eigenkapitaldecke dieses nicht optimal nutzen. Da der Venture-Capital-Markt in Kärnten weitgehend versagt, haben diese KMU nur in sehr wenigen Fällen Zugang zum Risikokapital.
- Mit dem BABEG Venture Fonds II sollen die beschriebenen Nachteile zumindest für einige Kärntner Unternehmen abgeschwächt werden. Zielsetzung des BABEG Venture Fonds II sind Investitionen einerseits in der Early-Stage-Phase, das heißt bei Unternehmensgründungen beziehungsweise Prototypenentwicklungen, und in der Folge in den Wachstumsphasen der Unternehmen, sowohl beim Marktaufbau beziehungsweise beim ersten Markteintritt sowie bei Einführungsphasen neuer Produkte, neuer Produktionsverfahren und bei wesentlichen Markterweiterungsschritten. Die Beteiligungshöhen bewegen sich zwischen 100.000 EUR in der Frühphase und bis zu 1,5 Mio EUR im Wachstumsbereich.
- Der BABEG Venture Fonds II ist mit einem Gesamtvolumen von 12,2 Mio EUR ausgestattet und wird im Jänner 2017 starten.
- Bis zu 70 % der Beteiligungsfinanzierung können durch den BABEG Venture Fonds übernommen werden, wobei 30 % von unabhängigen privaten Investoren aufgebracht werden müssen. Um die Kofinanzierung sicherzustellen, wurden bereits umfangreiche Gespräche, sowohl mit potenziellen Business Angels als auch mit anderen privaten Venture-Fonds, geführt. Absichtserklärungen liegen bereits vor, die Zusammenarbeit wird pro Einzelprojekt entschieden. Das Fondsmanagement erfolgt durch den KWF.