

Geld für die ersten Schritte

Start-ups. Die Gründungsphase ist gekennzeichnet von der Suche nach der richtigen Finanzierung. Verschiedene Möglichkeiten stehen zur Auswahl.

VON PATRICK BALDIA

Eine gute Idee und ein engagierter Entrepreneur reichen nicht aus, um ein Unternehmen zu gründen. Gerade in dieser heiklen Phase ist eine entsprechende Kapitaldecke eine Überlebensfrage, sprich, die Basis, um überhaupt Chancen auf eine Finanzierung zu bekommen. Eine wichtige Kapitalquelle für Unternehmensgründer stellen Förderungen dar. Auch Banken treten nach wie vor als Kapitalgeber auf – entweder über klassische Kredite oder Beteiligungsfonds. Private Equity und Venture Capital spielen hingegen eine eher untergeordnete Rolle. Die verschiedenen Wege im Überblick.

Förderungen nutzen

„Je früher die Unternehmensphase, desto höher ist notgedrungen auch die Eigenkapital-Untermaßung“, weiß Andreas Reinthaler, Partner bei der M27 Beratungsgruppe. In der Vorgründungsphase liege dieser Anteil in der Regel bei nahezu hundert Prozent. Zum Vergleich: Die durchschnittliche Eigenkapitalquote heimischer KMU liegt bei 28 Prozent. Der Großteil des Startkapitals stammt laut Reinthaler aus dem unmittelbaren Umfeld des Gründers, von Familie und Freunden.

Eine weitere wichtige Kapitalquelle sind Förderungen. Speziell an Gründer richten sich etwa Kredite, Zuschüsse sowie Haftungen und Garantien. Vor allem Letztere stellen für Christian Hurek, Partner bei der Unternehmensberatung TJP Advisory & Management Services, eine wichtige Hilfe dar. „Mit Haftungen und Garantien können Unternehmensgründer ihre Eigenkapitalbasis stärken und letztlich auch mehr Kapital aufnehmen.“ Der „Double Equity“-Garantiefonds des Austria Wirtschaftsservice (AWS) ermöglicht etwa Haftungen für eine Kre-

ditbürgschaft von bis zu 80 Prozent des Kreditbetrages – vorausgesetzt, es handelt sich dabei nicht um die Finanzierung einer Sanierung.

Banken und Private Equity

Für Hurek gehören aber nach wie vor auch Banken zu den wichtigen Kapitalquellen. „Die Bankenfinanzierung gestaltet sich in dem derzeitigen Umfeld jedoch schwieriger. Einerseits erfordert das Geschäftsmodell der Banken die Vergabe von Neukrediten, andererseits führen die Vorbereitung auf die neuen Basel-III-Regelungen sowie die Liquiditätssituation der Banken zu einer gebremsten Kreditvergabe“, sagt er. Dazu komme, dass – wie bei allen Kapitalgebern – eine gewisse Substanz vorhanden sein müsse.

Eine untergeordnete Rolle spielen hingegen Private Equity und Venture Capital. So waren nur 23 Prozent der im Vorjahr von den heimischen Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds vergebenen Mittel im Ausmaß von 127 Millionen Euro Frühphaseninvestments. Jürgen Marchart, Geschäftsführer der Austrian Venture Capital and Private Equity Organisation (AVCO), führt das einerseits darauf zurück, dass gerade in dieser Phase das Risiko für die Kapitalgeber besonders hoch ist. Als Folge der Krise sei außerdem die Bereitschaft, dieses einzugehen, weiter zurückgegangen. „Es gibt jetzt noch weniger Fonds mit entsprechendem Fokus“, so der Experte.

Gründer, die sich um eine Private-Equity-Finanzierung bemühen, müssten sich daher jetzt doppelt anstrengen. Die besten Chancen hätten Geschäftsmodelle mit starkem Expansionspotenzial. „Reine Existenzgründungen liegen nicht im Fokus der Investoren“, so Marchart. Besonderen Wert legen Kapitalgeber neben dem Projekt auch auf das Team, das



Die Suche nach einem Finanzierungspartner gestaltet sich oft nicht einfach. [fotolia.de]

mit der Umsetzung betraut ist. Für die Gründer gelte es, einen guten Businessplan zu erstellen und sich auf einen umfassenden Due-Diligence-Prozess vorzubereiten. Von Vorteil seien auch eine gewisse Präsenz in der Szene und der Besuch einschlägiger Veranstaltungen. „Private-Equity-Beteiligungen funktionieren dann, wenn der Plan gut ist und von einem Entrepreneur umgesetzt wird, der mit Leib und Seele dahintersteckt“, so der Experte. Wichtig sei auch, dass der Investor über Branchenerfahrung verfüge. „Private Equity ist intelligentes Geld. Durch den Kapitalgeber erhält man Zugang zu dessen Referenzkunden. Oft bringt er auch Know-how in das Unternehmen ein.“ Der Experte legt Wert auf die Feststellung, dass Private-Equity- und Venture-Capital-Beteiligungen Partnerschaften auf Zeit sind. Gerade in diesem Aspekt sehen Kritiker eine Gefahr für die Unternehmensgründer. Denn bei größeren Beteiligungen kommt es nicht selten vor, dass das Unternehmen verkauft werden muss,

um die Anteilseigner ausbezahlen zu können.

Business-Angels-Börse

Eher einen Nischenmarkt bilden laut Hurek auch stille Gesellschaften, die gerne von Business Angels in Anspruch genommen werden. Die Gesellschafter könnten sich hier die businessimmanenten hohen Anfangsverluste steuerlich anerkennen lassen.

Ein besonderes Service stellt etwa die Business-Angels-Börse i2 dar. Hier werden Gründer mit Investoren, die über Management-Know-how verfügen und dieses auch bei Bedarf einbringen möchten, sowie mit strategischen und institutionellen Investoren zusammengebracht. Für welche Finanzierungsform sich Gründer letztlich entscheiden, hängt laut Reinthaler vom Einzelfall ab. Optimal sei jedenfalls eine Kombination von mehreren Kapitalmitteln.

→ WEITERE INFORMATIONEN UNTER
www.tjp.at
www.awsg.at
www.avco.at