

Finanzierung Startups

I. Hintergrund

- Die Bereitstellung von Wagniskapital ist für die Finanzierung von Startups und damit für das gesamte volkswirtschaftliche Innovationssystem wichtig. Mit der reinen Startfinanzierung ist es jedoch nicht getan, Startups brauchen auch viel Kapital für die folgende Wachstumsphase. Das gilt gerade für die Gründungen, die für unsere Wirtschaft besonders wichtig sind: Startups, die sich mit neuen Technologien und bahnbrechenden Geschäftsideen auf dem Markt etablieren wollen. Sie häufen über Jahre hinweg erst einmal Verluste an. Die Banken können oft aufgrund ihrer regulatorischen Restriktionen nicht in das Risiko gehen.
- Nur private Investoren können diese Lücke schließen, doch in Deutschland sind zu wenige Business Angels aktiv. Der Wagniskapitalmarkt ist im Vergleich mit dem übrigen Europa unterentwickelt. Auch der direkte Vergleich mit den USA ist bedrückend: 2,1 Milliarden Euro Wagniskapital wurden im Jahr 2017 in Deutschland investiert (0,06 Prozent des BIP), umgerechnet 71 Milliarden Euro in den USA (0,46 Prozent des BIP).
- Die vielfache Forderung nach „mehr Wagniskapital“ soll im Folgenden in konkrete Maßnahmenvorschläge übersetzt werden. Die anschließenden Forderungen enthalten Ideen für die Finanzierung über Eigenkapital, Fremdkapital, Fördermittel und Umsatz.

II. Position der fpmi

- **Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung einführen**

Im internationalen Vergleich besteht für forschende Unternehmen in Deutschland ein Standortnachteil: Während viele OECD- und EU-Staaten (z. B. USA, Kanada, Frankreich, Großbritannien, Österreich) Investitionen von Unternehmen in Forschung und Entwicklung (FuE) neben der Projektförderung durch steuerliche Vergünstigungen auf die FuE-Ausgaben fördern, beschränkt sich Deutschland derzeit auf zinsvergünstigte Kredite und Zuschüsse über die Projektförderung. Hierzu haben jedoch insbesondere Startups und KMUs oft nur einen erschwerten Zugang.

Um den Standortnachteil auszugleichen und die FuE-Anstrengungen der deutschen Unternehmen zu unterstützen, ist die steuerliche FuE-Förderung ein ebenso sinnvolles wie wirksames Instrument, weil Investitionen planbar sind und sich FuE-Aktivitäten nach den unternehmerisch ausgerechneten Marktchancen richten und nicht nach politischen Vorgaben.

Die steuerliche FuE-Förderung sollte in Ergänzung zur bewährten Projektförderung branchen- und technologieübergreifend erfolgen und dabei unabhängig von der Unternehmensstruktur sowie der Gewinn- bzw. Verlustsituation sein. Die Regeln der Förderung sind möglichst einfach und eindeutig zu gestalten, vorzugsweise in Form einer Steuergutschrift (Tax Credit). Der Tax Credit führt zu unmittelbarer zusätzlicher

Liquidität für FuE-tätige Unternehmen und hilft damit gerade auch Startups, die noch keine Gewinne erzielen. Der Verwaltungsaufwand muss überschaubar sein.

- **Steuerliche Berücksichtigung von Verlusten verbessern**

Die steuerliche Berücksichtigung von Verlusten ist einer der wichtigsten Ansatzpunkte für die Innovationsförderung, sie ist jedoch in der Vergangenheit zunehmend eingeschränkt worden. Nach den Regelungen der sog. Mindestbesteuerung bei der Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer dürfen 40 Prozent des aktuellen Gewinns (bzw. Gewerbeertrags) über einem Betrag von einer Million Euro hinaus nicht mehr mit etwaigen in den Vorjahren entstandenen Verlusten verrechnet werden. Hierdurch wird insbesondere bei jungen Unternehmen sowie bei Branchen mit hohen Anfangsverlusten die Unternehmensfortführung erschwert. Denn es besteht die Gefahr, dass Gewinne nur unzureichend mit in Vorperioden tatsächlich entstandenen Verlusten verrechnet werden können und hierdurch Steuern trotz noch nicht verbrauchter Verlustvorträge anfallen.

- **Untergang von Verlusten bei Anteilseignerwechseln vermeiden**

Ein weiterer wesentlicher Hemmschuh ist der drohende Untergang von Verlusten bei Anteilseignerwechseln. Die in § 8c KStG vorgesehenen Ausnahmen zum Fortbestand von Verlusten (sog. Stille-Reserven-Klausel, Konzern-Klausel) helfen hier oftmals nicht weiter. Insbesondere im Rahmen der Finanzierung von Wagniskapital ist der Erhalt von steuerlichen Verlustvorträgen beim Eintritt neuer Investoren in junge, innovative Unternehmen von erheblicher Bedeutung. Rückwirkend zum 1. Januar 2016 wurde zwar durch einen neuen § 8d KStG ein sog. fortführungsgebundener Verlustvortrag eingeführt. Dadurch sollen vor allem Startups – auf Antrag – von den negativen Folgen eines Anteilseignerwechsels ausgenommen werden. Die Praxistauglichkeit der Neuregelung müsste aber insbesondere im Hinblick auf die darin enthaltenen Anwendungsvoraussetzungen noch geprüft werden.

Zwischenzeitlich hat das Bundesverfassungsgericht die Regelung zum anteiligen Verlustuntergang (§ 8c Abs. 1 Satz 1 KStG – ehemals § 8c Satz 1 KStG) bei einem schädlichen Beteiligungserwerb bis 50 Prozent für die Jahre 2008 bis 2015 für mit dem Grundgesetz unvereinbar erklärt (Beschluss vom 29. März 2017). Sollte bis Ende 2018 keine – rückwirkende – gesetzliche Neuregelung erfolgen, entfällt insoweit der quotale Verlustuntergang ersatzlos. Ausdrücklich offen gelassen wurde dabei, ob durch die Einführung des § 8d KStG die beanstandete Norm des § 8c Abs. 1 Satz 1 KStG nunmehr verfassungsrechtlichen Anforderungen standhält. Die Frage, ob auch der vollständige Verlustwegfall bei einem schädlichen Beteiligungserwerb von über 50 Prozent (jetzt § 8c Abs. 1 Satz 2 KStG) verfassungswidrig ist, hat das Finanzgericht Hamburg dem Bundesverfassungsgericht zur Entscheidung vorgelegt (Vorlagebeschluss vom 29. August 2017).

Zur Stärkung des Investitions- und Innovationsstandortes Deutschland sollte die steuerliche Verlustverrechnungsbeschränkung bei Anteilseignerwechsel im Ergebnis auf Missbrauchsfälle beschränkt werden. Überlegungen, § 8c KStG lediglich durch den neuen § 8d KStG zu ersetzen und letzteren insofern für alle

Fälle von Anteilseignerwechseln gelten zu lassen, sind abzulehnen.

- **Investments sofort steuerlich geltend machen**

Aus der Wirtschaft kommt der starke Wunsch, die Aufwendungen für Investments in junge, innovative Unternehmen steuerlich sofort geltend machen zu können. Dies sollte sowohl für die Gründung als auch für den Erwerb von Anteilen an entsprechend begünstigten Unternehmen gelten. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass Startup-Investoren ein erhebliches finanzielles Risiko eingehen und dabei finanzielle Vorleistungen erbringen, die bei einem Misserfolg zumeist erst später steuerlich geltend gemacht werden können. Bereits Ende 2014 hat der Freistaat Bayern eine „Entschließung des Bundesrates zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Wagniskapital und Gründer“ beantragt, die entsprechende Vorschläge enthielt.

Es sollte ein steuerlicher Sofortabzug von Aufwendungen für Investments in begünstigte Startups ermöglicht werden. Soweit sich das Investment dann profitabel entwickelt, würde durch eine entsprechende Besteuerung des Veräußerungsgewinnes der Steuervorteil aus dem früher geltend gemachten Sofortabzug wieder ausgeglichen. Der entsprechende Antrag des Freistaats Bayern aus dem Jahr 2014 sollte insofern wieder aufgegriffen werden.

Die Entscheidung zu weiteren Einzelheiten der Regelung wird im Gesetzgebungsverfahren vorzunehmen sein. Dies betrifft auch die Frage, welche Voraussetzungen – auch mit Blick auf das EU-Beihilferecht – für begünstigte Startups gelten sollen.

- **Keine Umsatzsteuer auf Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds erheben**

Anders als in vielen EU-Ländern erhebt Deutschland eine Umsatzsteuer von 19 Prozent auf die Verwaltungsgebühren von VC-Fonds. Dabei sind die Fonds in der Regel nicht vorsteuerabzugsberechtigt, d. h. es entstehen faktisch 19 Prozent Mehrkosten für die Fondsverwaltung. Um im internationalen Vergleich bestehen zu können, übernehmen i. d. R. die Fonds diese Kosten und rechnen sie nicht auf die beteiligten Investoren ab. Dies löst einen Kreislauf nach unten aus, denn das Ergebnis sind kleinere Fonds-Teams, die wiederum kleinere Fonds verwalten können und eine geringere Zahl von Investments in Startups tätigen. Folge ist, dass Fonds aus Deutschland abwandern oder nicht mehr in der Lage sind, große, leistungsstarke Fondsvolumina zu generieren.

Seit 1. Januar 2018 wird in Deutschland die Verwaltung von Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren und von mit diesen vergleichbaren alternativen Investmentfonds (AIFs) gem. § 4 Nr. 8 Buchstabe h UStG von der Umsatzsteuer befreit. Der Gesetzgeber hat hier u. a. auch auf die Vorgaben der EuGH-Rechtsprechung Bezug genommen (vgl. EuGH-Urteil vom 9. Dezember 2015 Fiscale Eenheid X, C-593/13). Mit BMF-Schreiben vom 13. Dezember 2017 änderte die Finanzverwaltung den Umsatzsteueranwendungserlass in Bezug auf diese Neuregelung für nach dem 31. Dezember 2017 ausgeführte Umsätze. Allerdings fasst die Finanzverwaltung die Vergleichskriterien bei geschlossenen PE/VC-Fonds zu restriktiv. Die neuen Regelungen sollten auch für geschlossene Spezial-AIF-Fonds gelten, d. h. die VC-Fonds einschließen. Von einer Besteuerung der

Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds sollte daher grundsätzlich abgesehen werden.

- **Finanzierung von Startups über den Umsatz fördern**

Die schwierigste, aber beste Möglichkeit für Startups sich zu finanzieren, ist über den eigenen Umsatz. Startups sind neue Marktteilnehmer und ihre Produkte sind unerprobt. Banken sowie Unternehmen, die als Kunden oder Lieferanten mit Startups Geschäftsbeziehungen eingehen könnten, sehen Startups als wirtschaftlich nicht stabile Marktteilnehmer. Entsprechend schwer haben es Startups, die ersten Kunden zu akquirieren und Lieferanten und Banken Sicherheiten zu geben.

Viele der weltweit wertvollsten jungen Unternehmen kommen aus den USA. US-Startups haben die Welt auch deshalb verändert, weil sie das Geld für schnelle Expansion hatten. Sie sind aber auch deshalb erfolgreich, weil Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Startups als Innovationstreiber und Chancen für zukünftigen Wohlstand anerkennen und entsprechend handeln. Auch in Deutschland wäre es sinnvoll, das Rollenverständnis der öffentlichen Hand und der Wirtschaft gegenüber Startups neu zu denken. Denn neue Technologien können Innovationen und die Marke „Made in Germany“ fördern.

- **Vergabebarrrieren von öffentlichen Auftraggebern gegenüber Startups abbauen**

In den USA beschäftigen öffentliche Auftraggeber wie z. B. die NASA oder das Department of Defence (DOD) eigene Mitarbeiter, die gezielt nach innovativen Technologien bei Startups suchen, um diese zu testen.

Auch wenn die deutsche Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL) grundsätzlich für alle Unternehmen offen ist: Startups haben in Deutschland – im Gegensatz zu den USA – kaum eine Chance, öffentliche Aufträge im Vergabeverfahren zu erhalten. Grund dafür sind oftmals die spezifischen Ausschreibungskriterien, die Startups nicht erfüllen können. Ihnen fehlen Referenzen, sie haben Schwierigkeiten, ihre Lieferfähigkeit nachzuweisen und sind personell schwächer besetzt als etablierte Unternehmen.

Berechtigt dürfen öffentliche Aufträge nur an Unternehmen vergeben werden, die über die erforderliche wirtschaftliche, technische und berufliche Leistungsfähigkeit verfügen. Für Ausschreibungen im Rahmen von Spitzen- und Hochtechnologie-Vorhaben sollte mit Hilfe von Technologie-Scouts der Bieterkreis gezielt auf Startups erweitert werden.

- **Anreize für etablierte Unternehmen schaffen, um mehr Kooperationen mit Startups zu initiieren**

Während große Unternehmen mittlerweile gezielt Startups auf ihren „Innovationsradar“ nehmen, sind kleine und mittelständische Unternehmen sehr zurückhaltend. Auch haben produktionsgetriebene Startups oft keine Mittel, um einen funktionsfähigen Prototypen in die Serienproduktion zu überführen. „Lohnfertiger“ scheuen vor dem Risiko des Zahlungsausfalls zurück.

Deshalb sollten die staatlich geförderten, bestehenden Netzwerke und Initiativen helfen, durch gezielte Matchingangebote die Hürden zu überwinden. Zudem könnten Kooperationen zwischen jungen und etablierten Unternehmen bei bestehenden Technologieförderprogrammen incentiviert werden und durch Ausnutzung des Spielraums der AGVO eine höhere Förderquote erreicht werden.

- **Zugang zur Technologieförderung verbessern**

Die Definition „Unternehmen in Schwierigkeiten“, schließt nur Startups bis 3 Jahre aus. Diese Grenze sollte auf 5 Jahre angehoben werden, weil die Entwicklung neuer Technologien oft länger als 3 Jahre dauert. Zudem definiert die AGVO den Begriff „Unternehmen in Schwierigkeiten“ für KMUs in engen Grenzen nur über das verbleibende Stammkapital. Diese enge Definition sollte um Ausgleichsparameter erweitert werden (z. B. Bürgschaften, gesamtschuldnerische Haftung).