

Investitionszuschuss für Business Angels

Position von Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)

Vorbemerkung

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) begrüßt die Absicht der Bundesregierung zur Einführung eines Investitionszuschusses für Business Angels. Nachdem dieser Zuschuss zur Wagniskapitalfinanzierung junger innovativer Unternehmen von Bundeskanzlerin Angela Merkel auf Grund des Innovationsdialogs der Bundeskanzlerin vom 27.02.2012 angekündigt worden ist und von Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler in sein Innovationskonzept „Lust auf Technik – Neues wagen, Wachstum stärken, Zukunft gestalten“ aufgenommen worden ist, bedarf er nun der konkreten Ausgestaltung.

Ob die in den nächsten vier Jahren dafür vorgesehenen Mittel von 150.000 Euro für einen zwanzigprozentigen Zuschuss dafür ausreichen, ist mangels geeigneter Datengrundlagen schwer abzuschätzen und hängt auch von der Ausgestaltung des Zuschusses ab. Insofern sollte zunächst die Entwicklung beobachtet werden. Bei Bedarf sollten Finanzierung oder Ausgestaltung nachjustiert werden.

Die nachstehenden Überlegungen nehmen die auf dem Deutschen Business Angels Tag öffentlich bekannt gewordenen Informationen und Fragen des Bundeswirtschaftsministeriums als Ausgangspunkt. Sie sind mit den deutschen Business Angels Netzwerken und den Mitgliedern von BAND abgestimmt.

1. Ansatzpunkt: Das Zielunternehmen

BAND hält es für richtig und zukunftsweisend, wie beim britischen Enterprise Investment Scheme (EIS) das Zielunternehmen zum ersten Ansatzpunkt für die Zuschussfähigkeit zu wählen. Denn der Zweck der Zulage ist die Förderung des Unternehmensaufbaus.

Die ideale Unternehmenszielgruppe des Investitionszuschusses sind Unternehmen in der Seed¹- und Start-up-Phase², die ein innovatives Geschäftsmodell mit einer Produkt-, Verfahrens-, Distributions- oder Marketinginnovation verfolgen. Auf die Verwendung des Innovationsbegriffs als Abgrenzungsmerkmal zu den nicht zuschussfähigen Unternehmen sollte dennoch verzichtet werden, da er als unbestimmter Rechtsbegriff schwer justizierbar wäre und außerdem schwierige und kostspielige Beweisthemen produzieren würde.

a) Branche

Deswegen sollte, wie beim britischen EIS, die Branche, der das Zielunternehmen angehört, den Anknüpfungspunkt darstellen. Wie beim EIS ist eine Negativliste der nicht zuschussfähigen Branchen einer Positivliste vorzuziehen, weil sie vom Zuschuss ausschließt, was auf keinen Fall gefördert werden soll, aber im positiven Sinne künftige Entwicklungen nicht verbaut. Rechtstechnisch ist es am günstigsten, die Negativliste der EU-Leitlinien für Risikokapitalhilfen³ zu übernehmen. Danach können Beihilfen nicht gewährt werden zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen, für Unternehmen der Industriezweige Schiffsbau, Kohle, und Stahl sowie für exportbezogene Tätigkeiten. Nimmt man zusätzliche Branchen in die Negativliste auf, müsste nachgewiesen werden, dass bei diesen kein Marktversagen im Sinne der EU-Leitlinien vorliegt.

¹ Definition sh. Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Förderung von Risikokapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen unter Nr. 2.2 Buchst. e, Leitlinien Amtsblatt der Europäischen Union v. 18.08.2006, C194/8, in der Folge abgekürzt „EU-Leitlinien“

² EU-Leitlinien Nr. 2.2 Buchst. f

³ EU-Leitlinien Nr. 2.1

Ein Problem könnte der Handel als Branche darstellen. Einerseits zählt die „Boutique um die Ecke“ nicht gerade zur Zielgruppe, andererseits gehört der Internet-Handel dazu. Außerdem ist gerade der deutsche Handel sehr innovativ, z.B. was neue Vertriebsformen angeht. Deswegen sollte der Handel nicht ausgeschlossen werden. Problematische Fälle lassen sich häufig über andere Kriterien (Mindestgröße der Investition) abgrenzen.

b) Größe des Zielunternehmens

Schon aus beihilferechtlichen Gründen der EU sollte das Zielunternehmen zu den „Kleinen“ im Sinne des EU-Rechts zählen, also weniger als 50 Personen beschäftigen und der Jahresumsatz und/oder die Bilanzsumme sollte 10 Mio. Euro nicht überschreiten. Die Grenze bereits bei Mikrounternehmen (weniger als 10 Beschäftigte, weniger als 2 Mio.) zu ziehen, dürfte hingegen zu eng sein.

c) Zielunternehmensphase

Nach den EU-Leitlinien wäre es zulässig, neben der Seed- und der Start-up Phase auch die Wachstumsphase einzubeziehen. Sie ist jedoch nicht typisch für BA-Investitionen und sollte daher nicht unter die Förderung fallen.

2. Verbundenheit des Investors

Wie beim EIS sollte ein mit dem Unternehmen verbundener Investor nicht in den Genuss der Zulage kommen könne, weil die Missbrauchsmöglichkeiten auf der Hand liegen. Beim EIS wird die Förderung versagt, wenn mehr als 30 % der Anteile entweder vom Investor selbst oder über Angehörige oder Geschäftspartner oder Treuhänder gehalten werden, oder der Investor Beschäftigter des Zielunternehmens ist, außer er ist als Business Angel ehrenamtlich in dieser Funktion tätig. Ob diese Ausnahme übernommen werden sollte, ist zweifelhaft, weil der Nachweis problematisch ist und Business Angels Beteiligungen von über 30 % atypisch sind.

Erweiternd gegenüber dem EIS sollten unmittelbare oder mittelbare Beraterverträge zur „Verbundenheit“ führen, da die Investitionszulage leicht als Quelle für nicht gerechtfertigte Vergütungsansprüche genutzt werden kann. Nicht hierunter fallen angemessene Beiratsvergütungen o.ä.

3. Art der Beteiligung

Um die Weiterentwicklung des Marktes nicht zu behindern, sollte die Zulage nicht nur für offene Beteiligungen sondern auch für beteiligungsähnliche Finanzierungsinstrumente⁴ im Sinne der EU-Leitlinien, wie stille Beteiligungen oder Genussrechte gewährt werden.

4. Mindest- und Höchstgrenzen der Investition

Innovative Start-ups haben in der Regel einen höheren Kapitalbedarf als nicht innovative. Deswegen wird eine Mindesthöhe der Investition befürwortet (die im Sinne einer Meilensteinregelung zeitlich gestaffelt gezahlt werden kann).

Vorgeschlagen wird eine Mindestgrenze von 20.000 € für das Einzelinvestment eines Investors und von 10.000 € je Investor für gemeinschaftliche Investments. Mit letzterem sollen Syndizierungen und Gruppeninvestitionen, wie sie in USA und z.T. in Großbritannien bereits üblich sind, erleichtert werden. In diesen Fällen kann davon ausgegangen werden, dass ein Lead-Investor beauftragt ist, das Unternehmerteam hands-on zu begleiten.

Die EU-Leitlinien⁵ sehen eine Höchstgrenze von 1,5 Mio € im Zwölfmonatszeitraum vor. Um vor allem typische Business Angels Investitionen zu erfassen, sollte die Höchstgrenze bei etwa 500.000 € liegen.

5. Investorenkreis

Aufgrund der bisherigen steuerlichen Situation in Deutschland investieren die meisten Business Angels nicht als Privatpersonen, sondern über eine GmbH als Investitionsvehikel. Den-

⁴ Nr. 2.2 Buchst. c

⁵ Nr. 4.3.1

noch haben sie den Know-how-Flügel des Business Angels und kümmern sich hands-on um das Start-up. Deswegen sollten neben den Business Angels, die als Privatinvestoren agieren auch GmbHs mit Einzelinvestoren oder Familienmitgliedern als Gesellschaftern einbezogen werden. Wollte man sich auf die Gruppe von GmbHs beschränken, wird die Abgrenzung allerdings sehr schwer. Es wird daher vorgeschlagen, Investoren, die die Rechtsform der GmbH oder ähnliche Rechtsformen nutzen, unabhängig von der Frage, wer Gesellschafter ist, einzu beziehen. Nur auf diese Weise würden auch Business Angel Sidecar Fonds (die bisher entstanden haben alle die Rechtsform einer GmbH gewählt), zuschussfähig sein, was für die Weiterentwicklung des Business Angels Gedankens in Deutschland außerordentlich wichtig wäre.

Prinzipiell sollte entscheidend sein, dass natürliche Personen als Investoren im Vordergrund stehen. Ausschließen könnte man daher GmbHs, die nicht ausschließlich natürliche Personen als Gesellschafter haben. Einbezogen werden sollten hingegen alle Formen der Personengesellschaft. Bislang ist kein Fall bekannt, dass Business Angel Clubs die Rechtsform der Genossenschaft für gemeinsame Investments gewählt hätten. Da auch hier der persönliche Einsatz im Vordergrund steht, spricht vieles für eine Einbeziehung. Es gibt einzelne Business Angels Netzwerke, die sich als Aktiengesellschaft organisiert haben, bei denen der Aktionärskreis aus Business Angels besteht, die für die AG hands-on arbeiten. Solche Sonderformen der Finanzierung von Start-ups durch Business Angels sollten durch die Zuschussfähigkeit unterstützt werden.

Die Einbeziehung von VC Fonds würde hingegen angesichts des begrenzten finanziellen Spielraums dazu führen, dass die eigentlich beabsichtigte Förderung von Business Angel Engagements in den Hintergrund träte. Im Übrigen sind für die notwendige Verbesserung der Lage der VC Fonds andere Themen entscheiden, wie z.B. die Möglichkeit der Verlustnutzung, was aus Sicht von BAND dringend notwendig ist.

6. Haltefrist

Die vorgesehene Haltefrist von drei Jahren erscheint sachgemäß.

7. Verfahren

Mitentscheidend für den Erfolg des Zuschusses ist ein möglichst unbürokratisches, einfaches und schnelles Verfahren, das jedoch andererseits den Kontrollvorschriften der EU-Leitlinien Genüge tun muss. Aus der Sicht von BAND sollten beim Verfahren folgende Überlegungen eine Rolle spielen, ohne dass damit das Verfahren bereits abschließend beschrieben werden soll:

Angesichts des zu erwartenden Finanzvolumens ist mit einer überschaubaren Anzahl von Fällen zu rechnen. Geht man – um eine Annahme zu treffen - von einer Fallzahl von 1.000 bis 2.000 aus, so wären dies monatlich 83 bis 166 Fälle, die weitgehend nach Aktenlage entschieden werden könnten. Daher empfiehlt sich eine einheitliche Verwaltung der Zulage durch eine Behörde oder einen Projektträger. Dies erleichtert auch die Einhaltung der Kontrollvorschriften der EU.

Da - wie beim EIS - beim Zielunternehmen angesetzt wird, jedoch auch der Investor bestimmte Voraussetzungen erfüllen muss, ist ein zweigestuftes Verfahren sinnvoll. Für das Unternehmen ist es wichtig, bei Business Angels als „investitionszulagenfähig“ ausgewiesen zu sein. Daher empfiehlt sich, ähnlich wie beim EIS bzw. nach dem Modell der Bauvoranfrage die Einführung einer Bescheinigung für das Unternehmen, dass es die Voraussetzungen der Investitionszulage erfüllt. Diese Bescheinigung sollte ein Jahr Gültigkeit haben. Innerhalb dieser Zeit kann das Unternehmen nach einem Investor suchen.

Ist dieser gefunden, muss er selbst an Hand eines Formulars belegen, dass er ein investitionszulagenfähiger Investor ist. Diese Angaben müssen, soweit sie auch das Unternehmen betreffen (z.B. bei der sog. Verbundenheit) vom Unternehmen bestätigt werden. Die Unternehmensbescheinigung reicht der Business Angel mit seinem Antrag auf Investitionszulage ein. Natürlich können auch beide Anträge gleichzeitig gestellt werden. Die Auszahlung des Zuschusses erfolgt an den Business Angel, nicht direkt an das Unternehmen, weil er der Zu-

wendungsempfänger ist und diese auch z.B. bei Nichteinhaltung der Haltefrist zurückzahlen müsste.

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

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

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Sponsoren

