

Neue Geld- quellen



für

GESCHÄFTS- IDEEN



VON ERICH BRENNER, RAJA KORINEK, SUSANNE KOWATSCH UND FRIEDRICH RUHM

Weil Unternehmen sich immer schwerer tun, für neue Ideen oder Wachstumsprojekte Geld von der Bank zu bekommen, boomen neue Finanzierungsformen wie Crowdfunding, Business Angels und andere. Alles, was Sie schon immer über die Alternativen zum Kredit wissen wollten.

Crowdfunding

Die heimischen Plattformen im Vergleich Seite 22

Business Angels

200 registrierte gibt es. Wie sie investieren und wie viel Seite 26

Venture Capital

68,5 Millionen Euro hat alleine der neue Gründerfonds Seite 28

▶ In nur 34 Stunden 50.000 Euro – so schnell hätte wohl jeder gerne eine Finanzierung für seine Geschäftsidee. Gelingen ist dieses Kunststück Quantum Voltaics aus Linz, die eine Nano-beschichtung entwickelt haben, die den Wirkungsgrad von Photovoltaikmodulen um bis zu 30 Prozent erhöht und die Herstellungskosten deutlich verringert.

lich schnell. Johann Hansmann lernten sie noch in der Gründungsphase 2011 auf der Startup Week (heute Pioneers Festival) kennen. Lucanus Polalgnoli, heute CFO: „Wir haben 15 Minuten mit ihm gesprochen, danach gab es ein Gentlemans-Agreement mit Hand-schlag.“ In mittlerweile zwei Finanzierungsrunden fanden sich dank Hansmann noch weitere Engel, die bei what-

da wird dann ohne Rücksicht auf Vereinbarungen, Zukunftsaussichten, Arbeitsplätze etc. drübergefahren.“ Also hat auch er sich nach einer Alternative umgesehen. Im Mai 2013 startete Grüne Erde mit einem Beteiligungsmodell. Fünf Prozent Zinsen zahlt Grüne Erde für mindestens fünf Jahre Laufzeit, investiert werden kann zwischen 2.000 und 50.000 Euro.

Für Thomas Lederer, Gründer von Quantum Voltaics, brachte die Crowd in nur 34 Stunden 50.000 Euro. Das Funding-Limit von 150.000 Euro war nach 13 Tagen erreicht

Foto: zoerfotografie



Foto: whatchado GmbH



whatchado konnten Business Angels wie Brigitte Ederer und Claus Raidl (1. Reihe rechts) mit insgesamt mehr als einer Million Euro für ihre Geschäftsidee begeistern

Dafür wurde das von Thomas Lederer erst 2013 gegründete Unternehmen beim GEWINN-Jungunternehmer-Wettbewerb 2013 (dem größten des Landes) als Sieger in der Kategorie „Idee des Jahres“ ausgezeichnet. Ausgestattet mit dieser Referenz ging man bei der Finanzierung neue Wege und nutzte das neue Phänomen auf dem heimischen Kapitalmarkt: Crowdfunding, bei dem das Geld, das man braucht, um eine Geschäftsidee zu verwirklichen, von der „Masse“ (eben der Crowd) kommt. Insgesamt konnte das Linzer Solarunternehmen sogar mehr als 150.000 Euro über die Crowd lukrieren. (Das Funding wurde daher auf 249.990 Euro erhöht und läuft jetzt bis 9. April.)

Foto: alexei - istockphoto.com

Einen anderen Weg zum Geld hat das Wiener Start-up whatchado gefunden. Sie haben sich einen Business Angel geangelt. Und auch das ging ziem-

lich schnell. chado – einem „Wikipedia der Lebensläufe“ – mitfliegen wollen. Unter anderem Peter Püspök, Ex-Generaldirektor der RLB Niederösterreich-Wien, OeNB-Vizepräsident Claus Raidl und Ex-Siemens-Vorstand Brigitte Ederer. Insgesamt beteiligten sich Business Angels bei whatchado mit mehr als einer Million Euro.

Aber nicht nur Start-ups suchen neue Geldtöpfe, auch etablierte Firmen müssen das tun, wie das heimische Öko-Möbelunternehmen Grüne Erde. Denn auch dort bemerkt man seit 2008, dass sich einiges im Umgang mit den Banken verändert hat, so Geschäftsführer Reinhard Kepplinger: „Offensichtlich geht es immer weniger um die tatsächliche Situation eines Unternehmens, sondern nur noch um die allgemeinen Vorgaben der Bank: Bilanzsumme runter, Obligos reduzieren, Spannen hinaufsetzen. Und

Warum Firmen schwer Kredit bekommen

Jetzt kann man ja den Banken vieles vorwerfen – Schuld an der Kreditklemme sind sie aber nur sehr bedingt, schließlich sind Kredite einer der Geschäftszwecke von Banken. Hat man Chancen auf einen Kredit, lohnt es sich durchaus, denn die Zinsen sind historisch günstig – siehe dazu ab Seite 52.

Die vorgeschriebene Unterlegung von Krediten mit Eigenkapital zwingt die Banken jedoch, von ihren Kreditnehmern je nach Rating und Risiko Sicherheiten zu verlangen. Und das für locker mehr als die Hälfte des Kredits. So mussten die Jungunternehmer von Kurt Pure Frozen Yogurt aus Wien etwa erfahren, dass sie für einen Kredit eine Besicherung von 70 Prozent beibringen mussten. Und bei der oberösterreichischen Handelsgruppe Pfeiffer weiß ▶

► Neue Geldquellen für Geschäftsideen

Reinhard Keplinger von Grüne Erde zahlt fünf Prozent Zinsen und konnte so bereits 4,5 Millionen Euro an Kundendarlehen einsammeln



Foto: Grüne Erde/andreas-loewenhaus.com

► man, dass ein potenzieller Nah&Frisch-Kaufmann heute sogar 130 Prozent Sicherheiten für einen Startkredit von 40.000 Euro bräuchte. Nicht ganz unberechtigt ist daher die Feststellung von Ronald Jacobs, einem der Kurt-Gründer: „Da führt sich das Ganze ad absurdum.“ Kurt wendet sich daher nun auch an die Crowd – über Conda.

Die Schwarmfinanzierung

Die Gründer von Conda, Daniel Horak und Paul Pöltner, haben selbst Jungunternehmer-Erfahrung und wissen um die Nöte vor allem innovativer Start-ups. 2012, als „das Thema Heini Staudinger aufkam“, so Horak, begannen sie sich mit den Möglichkeiten für Crowdfunding in Österreich zu beschäftigen. Das war zu diesem Zeitpunkt in den USA bereits etabliert und in Deutschland gerade am Durchstarten. Nach einem Jahr Vorbereitung, in dem intensiver Kontakt mit der FMA (Finanzmarktaufsicht) oder der Arbeiterkammer gesucht wurde, ging die Plattform im März 2013 online.

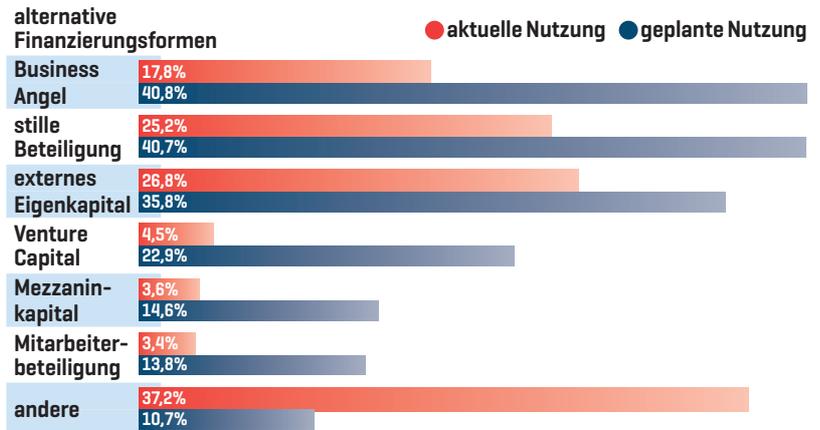
Bereits das erste Projekt, der Wohnwagen – ein komplett energieautarker Naturholz-Camper – konnte nicht nur erfolgreich über die Masse finanziert werden, das Conda-Beteiligungsmodell fand auch den Segen der FMA.

Die Unterschiede

Crowdfunding wird dabei gerne als Überbegriff für diese Form der Finanzierung gewählt, bei der sich Leute, die man zumeist nicht kennt, mit kleinen Beträgen (je nach Projekt ab 100 Euro) über eine Online-Plattform an einem Projekt oder einer Geschäftsidee beteiligen. Crowdfunding im eigentlichen Sinn heißt, dass die Crowd das Geld

Wie Unternehmen sich künftig (alternativ) finanzieren wollen

8,7 Prozent der Unternehmen nutzen derzeit alternative Finanzierungsformen, künftig wollen es 23,9 Prozent sein. Die größte Nachfrage dürfen Business Angels erwarten, deren Anteil von heute 17,8 Prozent auf 40,8 klettern soll.



Quelle: aws/marketmind; Strukturbefragung Unternehmensfinanzierung 2013, n=1907 (geschichtete Zufallsauswahl Entscheider Finanzen & Finanzierungen nach Beschäftigungsgrößen, Branchen und NUTS 3 ohne Freie Berufe)

spendet (eine Plattform in Österreich ist respekt.net). Wird Geld mit der Absicht gegeben, auch am Gewinn und an der Wertsteigerung des Unternehmens zu partizipieren, spricht man eigentlich von Crowdfunding. Als weitere Begriffe existieren Crowdfinancing (auch ein Überbegriff) und Crowdlending – eine Sonderform, bei der die Crowd einen Kredit gibt, die aber aktuell in Österreich „rechtlich schwer bis gar nicht möglich“ ist, so Horak.

Für Crowdinvesting gibt es in Österreich seit letztem Jahr drei Plattformen: Neben Conda sind das 1000x1000, die als Erste startete und mit dem Projekt „Woodero“, einem Tablet-Case aus Holz, bekannt wurden, sowie Green Rocket aus Graz, die sich „dem Thema Nachhaltigkeit verschrieben“ haben, wie die beiden Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann und Peter Garber erklären: „Energie, Umwelt, Mobilität und Gesundheit – da sollte

Crowdfunding und die Finanzmarktaufsicht

Als 1000x1000 im April 2012 startete, beschränkte man sich aus Sicherheitsgründen, um nicht mit der FMA in Konflikt zu kommen, erst auf maximal 100 Interessenten und eine Projekthöhe von maximal 100.000 Euro. „Wir sind lieber auf Nummer sicher gegangen, damals fing gerade die Causa Heini Staudinger mit der FMA an“, so 1000x1000-Initiator Reinhard Willfort. Denn jeder Interessent mehr bzw. eine höhere Investitionssumme (allerdings nur eines von beidem) hätte bedeutet, prospektpflichtig nach dem Kapitalmarktgesetz zu werden. Mit einer Prospektpflicht verbunden wä-

ren [Mehr-]Kosten zwischen etwa 30.000 und bis zu 100.000 Euro sowie eine zeitintensive Vorbereitung.

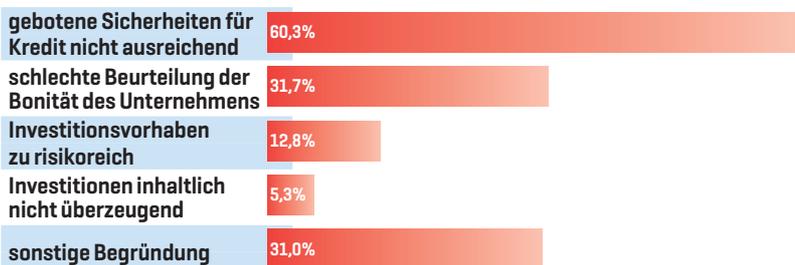
Mittlerweile ist das Kapitalmarktgesetz (§ 3 KMG) etwas großzügiger geworden, die Prospektpflicht entfällt etwa, wenn

- der Gesamtwert des Angebots unter 250.000 Euro bleibt (über eine Frist von 12 Monaten gerechnet); oder
- das Angebot an weniger als 150 Personen gerichtet wird; oder
- das Angebot sich nur an „Großinvestoren“ richtet, d. h. mit Mindestbeträgen von 100.000 Euro aufwärts.

Warum Unternehmen keinen oder weniger Kredit bekommen

Immerhin 77,5 Prozent der Unternehmen mit einem größeren oder mittleren Finanzierungsbedarf bekamen 2012 noch ihren Kredit in voller Höhe. Bei 22,5 Prozent wurde der Kreditwunsch abgelehnt oder gekürzt.

Begründung der Ablehnung/Kürzung eines Kreditwunsches



Quelle: aws/marketmind; Strukturbefragung Unternehmensfinanzierung 2013, n=1907 (geschichtete Zufallsauswahl Entscheider Finanzen & Finanzierungen nach Beschäftigungsgrößen, Branchen und NUTS 3 ohne Freie Berufe)

ich mich wiederfinden.“ Laut Elisabeth Zehetner vom Gründerservice der WKO sind weitere fünf Plattformen in Gründung „„teilweise spezialisiert auf bestimmte Themen wie Spiele“.

TIPP: Das Gründerservice der WKO arbeitet an einem Leitfaden für Crowdfunding, der voraussichtlich ab Ende März als Download unter gruenderservice.at zur Verfügung steht.

So funktioniert die Crowd

Die drei bereits existierenden Plattformen betreiben diese zu den mehr oder weniger selben Bedingungen (siehe dazu auch die Übersicht auf Seite 24), nachdem ein Investor für seine Beteiligung ein sogenanntes Genussrecht erhalten hat. Horak: Das heißt, ich gebe dir Geld und dafür bekomme ich einen Anteil an deinen zukünftigen Gewin-

nen plus deiner Unternehmenswertsteigerung.“ Dazu wird der Wert des Unternehmens am Ende der Laufzeit durch ein unabhängiges Gutachten festgestellt.

Die Laufzeit selbst beträgt in der Regel zehn Jahre. Anleger haben aber die Möglichkeit, ihre Beteiligung jährlich privat weiterzuverkaufen.

Außerdem können Crowd-Anleger vorzeitig aussteigen, wenn mehr als 50 Prozent des Unternehmens verkauft werden und das Unternehmen bei der Neuausrichtung die Crowd-Anleger auszahlen möchte, so Horak. Bei 1000x1000 ist zudem ein Rückkauf der Genussscheine durch den Unternehmer nach fünf Jahren möglich.

Jedenfalls ist man als Genussschein-Besitzer mit dem Unternehmen in guten wie in schlechten Zeiten verbunden.



Foto: Conda/Sadri/Turki

Daniel Horak (li.) und Paul Pöltner von Conda sind die erfolgreichsten Crowdfinanzierer



Foto: Kubiza

Peter Garber (li.) und Wolfgang Deutschmann von Green Rocket bestehen auf Nachhaltigkeit

Im Worst Case kann es zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals kommen, da man im Insolvenzfall erst nach anderen Gläubigern bedient wird. Geht hingegen die Plattform „badn“, passiert nichts, da der Anleger direkt am Unternehmen beteiligt ist.

Für die geldsuchenden Unternehmen ist der Zugang zur Crowd ähnlich wie der Zugang zu einem Kredit oder

Freud und Leid mit der Nachrangigkeit

In den letzten Monaten mussten Unternehmen, aber auch NGOs, die Private als Finanziere gewonnen hatten, ihr Finanzierungsmodell auf Druck der FMA auf ein „qualifiziertes Nachrangdarlehen“ umstellen. Damit werden die privaten Darlehensgeber Gesellschaftern ähnlich und die betroffenen Unternehmen betreiben rechtlich nicht mehr ein den Banken laut BWG vorbehaltenes Einlagengeschäft.

Die Anleger werden mit diesem juristischen Kniff schlechter gestellt. Denn

gerät das Unternehmen oder NGO in finanzielle Turbulenzen, stehen sie in der Gläubigerhierarchie an letzter Stelle.

Doch die Problematik der Nachrangigkeit kann sich auch als halb so schlimm herausstellen: „Wir haben insgesamt etwa 4,5 Millionen Euro Kundendarlehen bekommen und damit in den letzten acht Monaten bereits mehr als die Hälfte unserer Netto-Bankverbindlichkeiten reduzieren können“, schildert Grüne-Erde-Geschäftsführer Reinhard Kepplinger. „Damit wird die

Nachrangigkeit bald kein Thema mehr sein. Denn wenn es keine besser gestellten Darlehen mehr gibt, ist die Nachrangigkeit kein Nachteil mehr.“ Nachsatz: Die Lieferverbindlichkeiten seien traditionell gering, da man einen Großteil der Produkte selbst fertige und stets mit Skonto rasch bezahle.

Und: Qualifiziert nachrangige Darlehen haben im Gegensatz zu anderen Finanzierungen einen entscheidenden Zusatzvorteil für Unternehmen: Sie fallen laut FMA nicht unter die Bestimmungen des Kapitalmarktgesetzes und sind so nicht prospektspflichtig.

Anlegeralternative Crowdfunding



Mutige Investoren Personen, die sich vorstellen können, zu investieren



Foto: alphaspirit - Fotolia.com

Laut einer von market 2013 im Auftrag des Gründerservice der WKO durchgeführten Befragung [1.001 Befragte] der österreichische Internet-Bevölkerung ab 18 Jahren können Privat-

anleger Crowdfunding einiges abgewinnen. Im Schnitt wären 56 Prozent der Befragten bereit, 700 bis 750 Euro zu investieren. Ist es kein bestehendes Unternehmen, sondern ein „potenzieller

Jungunternehmer in der Umgebung“, liegt der Betrag bei 650 bis 700 Euro.

Anders als etwa von der Arbeiterkammer behauptet, ist den Privatanlegern auch eine staatliche Überprüfung von

◉ einem anderen Kapitalgeber, wie Thomas Lederer weiß: „Man braucht einen Business-Plan, und dann geht man das gemeinsam durch. Was ist die Technik dahinter, was ist der Nutzen für Kunden, wie groß ist der Markt, wie kann man das Projekt umsetzen, wie sehen die Planzahlen aus und wie bewertet man das Unternehmen.“

Gibt die Plattform ihr Okay, müssen einige Vorarbeiten erledigt werden, wie die Erstellung eines Videos, bevor man online gehen kann. Lederer: „Bei uns hat das vom Erstkontakt an keine zwei Monate gedauert.“ Nun hat die Crowd ein bis drei Monate Zeit, zu investieren. Üblich sind eine sogenannte Funding-Schwelle als Untergrenze und

ein Funding-Limit als Obergrenze. Maximal möglich sind derzeit aufgrund der Rechtslage bis 249.999 Euro pro Projekt und Jahr (darüber wäre ein Projekt prospektpflichtig – siehe dazu Kasten auf Seite 22). Horak: „Bei uns liegen die Funding-Schwellen meist im Bereich 30.000 bis 50.000 Euro. Uns ist lieber, das Geld kommt nicht zustande,

Crowdfunding-Plattformen im Vergleich

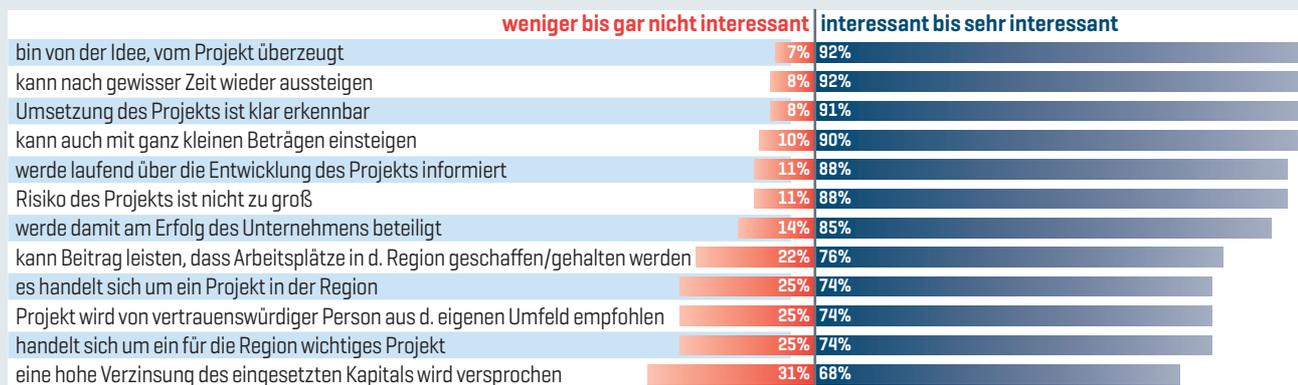
Voraussetzung für alle: Kapitalgesellschaft (GmbH, AG – zumindest in Gründung), in Österreich ansässig, Art der Beteiligungen: Substanzgenussrecht anteilig am Gewinn und der Wertsteigerung des Unternehmens

Anbieter	1000x1000	Conda	Green Rocket
Website	1000x1000.at	conda.at	greenrocket.com
Schwerpunkt	KMUs und Start-ups mit risikoreichen Innovationsprojekten	KMUs und Start-ups; gewinnorientierter Zweck und Wachstumshorizont	Nachhaltigkeit (Umwelt, Energie, Mobilität, Gesundheit)
Laufzeit*	3-7 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Kündigung durch den Unternehmer	bei Verkauf des Unternehmens, vorzeitiger Rückkauf projektabhängig	bei Verkauf des Unternehmens, vorzeitiger Rückkauf projektabhängig	bei Verkauf des Unternehmens, Rückkauf ab 5. Jahr möglich
Kündigung durch den Anleger	bei Verkauf des Unternehmens, sonst ab dem 3. Jahr	bei Verkauf des Unternehmens, sonst ab dem 10. Jahr	bei Verkauf des Unternehmens, sonst ab dem 1. Jahr
Kosten für das Unternehmen	7,5% Transaktionsgebühr	7,5% Transaktionsgebühr + projektabh. Vorabprüfungskosten	10% (inkl. aller Nebenkosten für Setup, Online-Marketing und PR)
sonstige Kosten [extern]	Erstellung eines Präsentationsvideos ab ca. 3.000 bis 5.000 Euro; Vertragsgebühren, Gesellschaftssteuer	Erstellung eines Präsentationsvideos ab ca. 3.000 bis 5.000 Euro; Vertragsgebühren, Gesellschaftssteuer	Erstellung eines Präsentationsvideos ab ca. 3.000 bis 5.000 Euro; Gesellschaftssteuer
Beteiligung für Anleger ab/bis maximaler Betrag für Unternehmen	100/5.000 Euro pro Projekt derzeit bis 249.999 pro Projekt pro Jahr	100/3.000 Euro pro Projekt ab 30.000 Euro bis 249.999 pro Projekt pro Jahr	250/10.000 Euro pro Projekt 249.999 pro Projekt pro Jahr
registrierte User/Investoren ca.	8.500 (auf der Ideenplattform)/1.050	4.500/1.000	1.000/300

*) Laufzeit kann überall auch verlängert werden, außerdem kann die Beteiligung jährlich privat weiterverkauft werden

Warum Herr und Frau Österreicher bereit wären, zu finanzieren

Das Projekt ist entscheidend für eine Unterstützung, die Verzinsung ist deutlich weniger wichtig



Quelle: WKÖ/market 2013; Online-Erhebung repräsentativ für die österreichische Internet-Bevölkerung ab 18 Jahre, n=1.001; Differenz: k. A. [1%]

Crowdfunding-Angeboten kein echtes Anliegen. 72 Prozent wissen „voll und ganz“, dass man sich im Vorfeld selbst gut informieren muss, 22 Prozent „eher schon“. Und 92 Prozent ist bewusst, dass wenn ein derartiges Projekt scheitern sollte, das investierte Geld weg ist.

Damit das nicht passiert, haben zumindest die bestehenden Plattformen einige Schwellen eingezogen wie etwa eine Beschränkung der Maximalsumme, die pro Projekt und Jahr investiert werden kann. Zudem besteht grundsätzlich auch bei Crwodfunding ein 14-tägiges

Rücktrittsrecht. Wolfgang Deutschmann von Green Rocket stellt jedoch klar: „Es wird Fälle geben, in denen das eine oder andere Unternehmen es nicht schafft, am Markt zu bestehen. Crowdfunding bietet wie jedes Risikoinvestment Chancen, aber auch Risiken.“

Foto: ISN GmbH



Reinhard Willfort
war mit
1000x1000 der
Pionier unter den
heimischen
Crowdfunding-
Plattformen

Foto: Nixe Brau GmbH/Conny de Beaulclair



Nach dem Erfolg
bei der Puls-4-
Show fand Nixe
mit ihrem Low-
Carb-Bier auch
großen Anklang
bei der Crowd

als dass wir 20.000 Euro sammeln und wissen, dass das einen Menschen nur drei Monate finanziert.“ Oder Peter Garber von Green Rocket: „Die Funding-Schwelle sollte so gewählt sein, dass mit dem Betrag auch Wachstum erreicht werden kann.“

Wie viel tatsächlich Sinn macht, hängt also vom Finanzierungsbedarf ab, ist aber auch eine unternehmerische Entscheidung. Horak: „Man muss sich bei Crowdinvesting im Vergleich zum Crowdfunding bewusst sein, dass 100.000 Euro mehr auch heißt, ich gebe künftig auch mehr von meinen Gewinnen und auch von meinem Unternehmenswert her.“ Erreicht ein Projekt die Funding-Schwelle nicht, wird das bisher

auf einem Treuhandkonto gesammelte Geld wieder an die Anleger zurücküberwiesen. Klappt alles, hat man als Unternehmen das Geld im Normalfall ein bis vier Wochen nach Ablauf der Investitionszeit – abzüglich der Transaktions- und anderer Gebühren, für die rund zehn Prozent zu kalkulieren sind.

Erfolgsfaktoren für die Crowd

Der schnelle Erfolg von Quantum Voltaics und dem technisch eher anspruchsvollen Projekt der Nanobeschichtung hat Gründer wie Plattform-Betreiber überrascht. Sonst konnten bisher vor allem Projekte reüssieren, die sich an Endkunden, sprich: Konsumenten wandten. Dazu Deutsch-

mann von Green Rocket: „Quantum Voltaics ist es gelungen, einfach zu kommunizieren, wie die Idee aussieht. Ein Vorteil war auch, dass Quantum schon Preise gewonnen hat und selbst über ein gutes Netzwerk verfügt.“

Crowdfunding ist also „kein Selbstläufer“, so Horak von Conda: „Wir sind ein Intermediär zwischen Projekten und Investoren. Ich muss als Unternehmer aktiv draußen sein, angreifbar sein. Und ich muss mich und mein Unternehmen verkaufen.“ Dass das nicht gelingt, kann auch vorkommen. Bei Conda hatte man bis dato zwei Projekte, die die Funding-Schwelle nicht erreichten. Horak: „Das ist auch der Charme des Crowdinvestings. Man bekommt ▶

von einer großen Öffentlichkeit Feedback, was ist gut, was ist schlecht.“ Nicht finanziert wurde etwa das Projekt GecoGuide, eine Art Klettercomputer, mit dem Routen an eine Kletterwand projiziert werden können. Horak: „Eine tolle Technologie, ein spannendes Unternehmen. Das Problem war nur, dass der Kletterer nicht der ist, der später das Produkt kauft, sondern das Produkt kauft die Kletterhalle, es ist also eigentlich ein B2B-Produkt und kein B2C-Produkt.“

Ein Erfolgsbeispiel ist für ihn Nixe, die mit einem kalorienarmen (Low Carb) Bier bei der Crowd ohnedies leichteres Spiel hatten, die sich aber auch vorbildlich engagierten. Horak: „Nixe hat in den zwei Monaten Laufzeit knapp 15 Events selbst gemacht. Ich hab immer die Möglichkeit gehabt, irgendwann einmal den Gründer anzugreifen und ihm Fragen zu stellen.“ Da-

bei waren die Nixe-Gründer anfangs eher skeptisch, so Constantin Simon: „Wir wurden im Zuge der Start-up-Show von Puls4 angesprochen, haben das aber dann doch recht spannend gefunden und zugesagt.“

Mit Erfolg: nach nur wenigen Wochen war das Funding-Limit von 150.000 Euro erreicht. Nixe pflegt seine Investoren aber auch nach der erfolgreichen Crowdfinanzierung mit einem eigenen „Nixe Owners Club“, zu dessen ersten Treffen 182 Privatinvestoren eingeladen waren. Simon: „Da haben wir unser Team, unsere Strategie vorgestellt und Anleitung gegeben, wie sich die Investoren auch einbringen können, wenn sie wollen.“

Das erfolgt, indem die Leute Werbung für Nixe machen oder Kontakte etwa zu Gastronomen oder über Social Media herstellen. Der ganz große Vorteil von Crowdfunding ist aber letzt-

endlich, dass man mit dem zur Verfügung gestellten Geld auch seine Position gegenüber der Bank stärkt. Oder wie es Reinhard Willfort, Begründer von 1000x1000, formuliert: „Wenn ein Gründer mit 100.000 Euro Kapital, das er durch Crowdfunding eingesammelt hat, zur Bank reinmarschiert, ist er in einer völlig anderen Situation.“

Geld und Rat von Business Angels

Bei whatchado sind es die namhaften Business Angels, die künftig einen möglichen Termin bei der Hausbank angenehmer gestalten. CFO Lucanus Polagnoli dazu, warum man sich für einen Geschäftsenkel und gegen die Crowd entschieden hat: „Für eine Videoplattform funktioniert Crowdfunding nicht so gut. Und für Venture Capital (VC) ist es noch zu früh, die Vision muss erst auf den Boden gebracht werden, damit der Respekt der VC uns gegenüber

Finanzieren im Silicon Valley: (Fast) alles ist möglich . . .

Jahr für Jahr werden bis zu 20 österreichische Start-up-Firmen auserwählt, die sich dann drei Monate lang im Silicon Valley präsentieren können. GEWINN hat sich die Szene vor Ort angeschaut. Von Georg Wailand



Technologieberater Anton Emsenhuber, AußenwirtschaftsCenter Los Angeles, und Walter Koren [Mitte] mit ihrem US-Business-Acceleratoren Rick Rasmussen [von hinten] und Kayan Baroumaund [ganz rechts] von Nest GSV im Silicon Valley

wenn man dabei sein will. Jede Idee bekommt eine Chance, aber jeder muss sich hinterfragen lassen, ob das alles auch so toll ist wie dargestellt.

Es ist die Campus-Atmosphäre, die hier so ansteckend wirkt: lauter junge, innovative Typen, cool, total international, offen und kommunikativ. Geschäftsmodelle muss man hier in maximal drei Minuten klar darstellen können,

Ja, im Silicon Valley auf einer Fläche von 4.000 Quadratkilometern mit etwa 2,3 Millionen Menschen südlich von San Francisco konzentriert sich die Creme de la Creme der US-Spitzen-technologie-konzerne wie Intel, AMD, Google, face-

book, eBay, Apple, HP, Oracle – aber das Silicon Valley ist noch viel mehr: Mit über 40 Prozent der US-weiten Venture-Capital-Finanzierungen und einem engmaschigen Beziehungsnetzwerk ermöglicht es, Ideen im Rekordtempo zur Marktreife zu bringen.

Seit 2009 können österreichische Start-ups dank des „Go Silicon Valley-Programms“ im Rahmen der Außenwirtschaft Austria mit von der Partie sein. Der Technologieexperte Anton Emsenhuber über die bisherigen Erfahrungen: „Wir haben Finanzierungen erlebt, von 70.000 Dollar bis hin zu einer Million, wir haben gesehen, wie ein österreichisches Start-up-Unternehmen von einem Riesenkonzern wie Cisco System zu 100 Prozent übernommen wurde, wir haben einen Teilnehmer gehabt, bei dem in den USA ein europäischer Investor eingestiegen ist – was jedoch immer ist: Es geht hier alles ganz rasant und ganz transparent.“

Und im fernen Wien analysiert Rafael Rasinger[Außenwirtschaft Technologie]: „Das Silicon Valley ist wie ein Biotop, voll mit Ideen und Venture-Capital-Gebern. Meiner Beobachtung nach haben sechs bis zehn Prozent der Firmen drüben gro-

entsprechend groß wird. Wir sind nicht eine Zeile in einem Excelsheet bei einem Fonds, sondern lieber das erste Start-up der Brigitte Ederer.“

Eine genau Zahl der heimischen Business Angels in Österreich gibt es aktuell nicht, so Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer des Austria Wirtschaftservice (aws). Von der von der aws betriebenen Business-Angel-Plattform i2 weiß er aber: „Dort haben wir 200 registrierte Business Angels.“ Daneben gäbe es aber doch einige, die ohnedies in der Öffentlichkeit sehr bekannt seien oder aber sehr zurückhaltend agierten. Neben i2, die sich als „Marktplattform“ versteht, ist die AAIA (Austrian Angel Investors Association) eine Interessenvertretung. Als der heimische Business Angel gilt Johann „Hansi“ Hansmann, der aus dem Pharmabereich kommt und daher vor allem in Start-ups aus den Bereichen Pharma, Gesundheit, aber auch Infor-

mations- und Kommunikationstechnik (IKT) investiert. Insgesamt hält Hansmann derzeit 27 Beteiligungen, darunter auch whatchado.

Ein anderer Business Angel ist Markus Wagner, Gründer und CEO von i5invest und einer der typischen Internet-Millionäre, der mit dem Verkauf seines ersten Unternehmens (3united für 55 Millionen) genug Geld verdient hätte, um sich zur Ruhe zu setzen. Tat er aber mit damals 28 nicht. Wagner: „Ich bin vom Grundnaturell ein Unternehmer mit einer Hands-on-Mentalität.“ Als Business Angel schätzt er (im Unterschied zu einem Fonds) daher, dass er „schnell entscheiden und sich persönlich engagieren kann“. Daher beschränkt er sich auf rund zehn Beteiligungen. Was er einbringt, ist seine spezifische Erfahrung im Internet- und Online-Business und sein Netzwerk an Sales-Kontakten,

strategischen Partnern und auch Investoren.

Die Beteiligung selbst erfolgt „im Regelfall über den Weg einer Kapitalerhöhung, bei der das Geld als Zuschuss eingebracht wird“. Möglich ist auch, dass der Business Angel ein Darlehen gewährt, so Wagner. „Wenn man der erste Angel ist, der einsteigt, sind zwischen 50.000 und 200.000 Euro üblich. Was wir anstreben, ist, wir wollen kleiner gleich wie der oder die Gründer sein.“

Die Bewertung der Beteiligung erfolge hingegen nach „Angebot und Nachfrage“, weshalb Wagner empfiehlt, immer auch mit mehreren Business Angels zu sprechen. Wagner: „Wichtiger ist es aber, einen Business Angel zu finden, der sich in meinem Segment super auskennt. Auch wenn der vielleicht eine schlechtere Bewertung bezahlt, kann der Beitrag, den er liefern kann, gigantisch groß sein.“



MyMundus-Gründer Constantin Gavrilite im Silicon Valley: In Turnschuhen Geldgeber (die Anzug und Krawatte tragen) überzeugen



Saeed Amidi, Christoph Leitl, Walter Koren: Wie geht das Finanzierungsspiel im Silicon Valley? Information ist hier alles...

ßen Erfolg gehabt, das ist eine gute Quote.“

Der zweite wichtige Effekt ist die Ermöglichung des Markteintrittes für die Start-ups aus Österreich in den USA: „Egal, ob Vertriebs-, Finanz- oder strategischer Partner, hier gibt es die besten Kontakte und Netzwerke, die man auch nützen kann. 80 Prozent der Teilnehmer an unserem Programm haben ihren Markteintritt in den USA auf diesem Weg gefunden.“

Und drittens, ganz wichtig, so Rasinger: „Die Lernkurve ist hier eine ganz andere, es ist die Kultur des Scheiterns, also „the culture of failure“, die ganz ausgeprägt ist. Wenn jemand es zwei- oder

dreimal versucht hat, aber gescheitert ist, wird er eher für das nächste Programm ausgewählt als jemand, der es noch nie probiert hat. Der Mut, etwas Neues zu versuchen, wird hier belohnt!“

Wir besuchen „Inkubatoren“ wie das Plug & Play Tech Center, eine Brutstätte neuer Geschäftsideen und raffinierter Anwendungen. Alles ganz hemdsärmelig, da finden Gruppen-Events („80 mögliche strategische Partner für fünf attraktive Start-ups“) statt, da gibt es einen „Partner Day“, dann ein „Acceleration-Program“ – überall ist quasi der Turbo eingeschaltet. Was gut ist, wird schnell zum Rennpferd, Ideen, die sich nicht durchsetzen, werden rasch beerdigt

und durch neue, bessere ersetzt. In den einzelnen Camps können sich auch Erfinder quasi einmieten und dort mit einem kleinen Team ihre Geschäftsidee weiterentwickeln, manchmal beteiligen sich auch die Betreiber dieser Camps an einzelnen Entwicklungen.

Die Österreicher, die sich derzeit hier tummeln, befinden sich auf Augenhöhe mit ihren internationalen Konkurrenten. Einer von ihnen hat etwa ein Programm („Smart Assistant“) entwickelt, das komplizierte technische Beschreibungen von z. B. Elektrogeräten in verständliche Worte „übersetzt“.

WKO-Präsident Christoph Leitl fühlt sich mit seinem obersten Export-„Motor“ Walter Koren in diesem Biotop sichtlich wohl: „Diese Freude am Unternehmerschen, diesen Optimismus, diesen Willen, die Zukunft zu gestalten, wollen wir bis Österreich tragen...“

Und sollten manche unserer Politiker diesen Unternehmergeist „vergessen“ haben: die österreichischen Start-up-Betreiber von MyMundus, derzeit im Silicon Valley, Rene Vonwald und Constantin Gavrilite, haben eine Suchmaschine erfunden, mit deren Hilfe man vergessene Websites schnell und einfach findet...

► Neue Geldquellen für Geschäftsideen

Im Schnitt liegen die Summen, die heimische Business Angels in ein Unternehmen investieren, zwischen 200.000 und 250.000 Euro. Ein Engel will aber für sein Geld Mitsprache und (im Unterschied zur Crowd) eine Beteiligung, die durchaus in Richtung 50 Prozent gehen kann. Denn der Business Angel braucht irgendwann Rendite und engagiert sich daher auch nur in schnellwachsenden Branchen.

Business-Angel-Fonds

Um die Finanzierungsform Business Angel anzukurbeln, hat die aws im letzten Jahr den Business-Angel-Fonds gestartet, der Beteiligungen von privaten Investoren aus öffentlichen Mitteln verdoppelt. Zwölf Millionen Euro will man dafür allein heuer lockermachen. Sagmeister: „Ende letzten Jahres haben wir einen ersten Vertrag mit Herbert Gartner (Mitgründer von SensorDynamics) geschlossen. Zwei Millionen bekommt er von uns, zwei Millionen stellt er selbst auf und die vier Millionen investiert er in den nächsten drei Jahren in österreichische Start-ups.“ Bis zu acht weitere Verträge mit Business Angels will Sagmeister heuer unter Dach und Fach bringen. Der Business Angel agiert dabei als Treuhänder für die aws und trifft die Investitions- aber auch Deinvestitionsentscheidungen.

LINKS: awsg.at, aaia.at

Fonds für das große Geld

Geht es um lange Entwicklungshorizonte und somit um wirklich viel Geld, braucht man Private Equity. In der Frühphase eines Start-ups spricht man von Venture Capital, erklärt Jürgen Marchart, Geschäftsführer der AVCO (Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation).

Je nach Branche werden zwischen ein bis zwei Millionen Euro zur Verfügung gestellt. Üblich sind Minderheitsbeteiligungen, jedoch stets mehr als 25 Prozent, um wesentliche Grundsatzbeschlüsse mitbeeinflussen zu können. Die Laufzeit hängt von der Entwicklung des Unternehmens ab. Allerdings weiß Marchart aus Erfahrung, dass „sich Geldgeber in der Regel fünf bis zehn Jahre einlassen“. Roland Leitinger,

Markus Wagner war mit 28 Internet-Millionär und ist heute Business Angel, der Start-ups Geld, Expertise und Kontakte zur Verfügung stellt



Foto: Michael Hetzmanseder



Reinhold Mitterlehner und Bernhard Sagmeister begrüßen die Finanzierungs-Milliarde 2014

Foto: BMWiF/HOPi-MEDIA

Chef der Oberbank-Opportunity-Fonds, rät zudem: „Schon bei den Vertragsverhandlungen sollten die Wünsche bezüglich späterer Ausstiegsoptionen vereinbart werden.“

Der Vorteil einer Venture-Capital-Finanzierung aus Unternehmenssicht liegt darin, dass keine laufenden Zins- oder Tilgungszahlungen geleistet werden müssen. Vielmehr ergibt sich die – potenzielle – Rendite mittels Wertsteigerung des Unternehmens und anlässlich eines Exits. Dafür gibt es verschiedene Ausstiegsmöglichkeiten. „Häufigste Variante ist ein Verkauf an einen anderen Fonds, ein sogenannter Trade-Sale“, so Marchart. Management-Buyout und Börsengang sind weitere – aber in Österreich eher seltene – Möglichkeiten.

Am aktivsten sind neben ein paar wenigen privaten Fonds aktuell vor allem Fonds mit zumindest einem „halböffentlichen Hintergrund“ wie etwa die TecNet Equity (www.tecnet.co.at), hinter der das Land Niederösterreich steht, der OÖ HightechFonds (hightechfonds.at) des Landes Oberösterreich und der oberösterreichi-

schen Banken oder der ebenfalls erst 2013 gestartete aws-Gründerfonds.

Beim Gründerfonds bekommt man im Unterschied zum Business-Angel-Fonds „nur“ Geld, das aber in zwei Formen: als offene oder auch als stille Beteiligung. Sagmeister: „Stille Beteiligungen sind eher in einer späteren Gründungsphase relevant, während die offenen Beteiligungen eher in einer ganz frühen Phase interessant sind.“ Die Beteiligungen werden bereits ab 100.000 Euro eingegangen und können bis zu drei Millionen Euro pro Unternehmen gehen.

Insgesamt stehen dem Gründerfonds aktuell 68,5 Millionen Euro zur Verfügung – 65 kommen dabei von der Republik Österreich, 3,5 von der Erste Bank Group, die als erster privater Großinvestor für den Gründerfonds gewonnen wurde. Kontakte zu Private-Equity- und Venture-Capital-Gebern finden sich unter: avco.at.

Weitere Geldtöpfe: 3 F's, Förderungen, Inkubatoren

Eine der bisher drei Beteiligungen des Gründerfonds ist SunnyBAG, ein Unternehmen, das Umhängetaschen und Rucksäcke herstellt, die mit Solarpaneelen ausgerüstet sind. Es war aber auch das Erste von Green Rocket erfolgreich über die Crowd finanzierte Projekt.

Was zeigt, dass man auch mehrere Geldquellen anzapfen kann. In diesem Sinn spielen auch die traditionellen Erst-

Tipp: Warengutscheine

Immer möglich ist es (auch vorab), Kaufverträge mit Kunden zu schließen. Ohne mit der FMA in Konflikt zu kommen kann so etwa ein Gewerbebetrieb von Investoren Geld annehmen, die im Gegenzug Warengutscheine (auch gerne um Zinsen an Wert erhöht) erhalten. Der „BioKistl“-Lieferant Adamah aus Niederösterreich hat etwa so seine Solaranlage finanziert. Scharf wird die FMA erst, wenn bei einem solchen Modell (auch) Bargeld retourniert wird.

investoren eine wichtige Rolle: die drei F's: „Family, Friends and Fools“, also Eltern, Geschwister, andere Verwandte, gute Freunde und Bekannte, die verrückt genug sind, einem Geld zu geben.

Die häufigste Form für dieses „Love Money“ ist ein zinsloses Darlehen, möglich und üblich sind aber auch die Übernahme einer Bürgschaft zur Sicherstellung eines Kredits oder eine Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft. Aber auch eine Schenkung, eventuell als Vorgriff auf das Erbe, können für die Übertragung der nötigen Geldmittel oder Sicherheiten in Frage kommen. Zu empfehlen ist es jedenfalls, klare, am besten vertraglich fixierte, Verhältnisse zu schaffen.

Ebenfalls nicht neu ist, dass Österreich über eine gute Förderlandschaft verfügt. Je nachdem in welcher Unternehmensphase man sich befindet, gibt es eine Reihe von Förderungen, die in Frage kommen. Vom Wirtschaftsministerium werden mit der „Finanzierungs-Milliarde 2014“ über die aws eine Milliarde Euro an zinsgünstigen Krediten, Zuschüssen, Beteiligungen und Garantien speziell für Gründer und Jungunternehmer bereitgestellt. Dazu Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner: „Diese Finanzierungs-Milliarde soll Investitionen von 2,5 Milliarden Euro auslösen und somit Zehntausende Arbeitsplätze sichern und schaffen.“

Aber auch Landes- und andere Förderungen können in Frage kommen. Konkrete Auskunft, welche, wo, für welche Branche und für was, findet man am unter wko.at/foerderungen.

Für Gründer mit akademischem Hintergrund und einer innovativen, technischen Idee nicht zu vernachlässigen ist auch das österreichweite Inkubatorennetzwerk AplusB. Hier gibt es im Bedarfsfall auch echtes Cash, bestätigt Irene Fialka vom Wiener Inkubator INiTS: „Im Schnitt sind es rund 30.000 Euro“, die „für eine Patentanmeldung, einen guten Vertrag oder andere erfolgskritische Themen“ eingesetzt werden können, aber mit Rechnungen dokumentiert werden müssen.

Bei INiTS sind im Erfolgsfalle – heißt, das Unternehmen wurde inner-



Foto: ERSTE/Daniel Hinterramskogler

Julia Leeb/Erste:
Mezzaninkapital gilt
als Eigenkapital



Foto: Bank Austria/Stephan Huger

Gottfried Ransmayr/BA:
„SSD“ ist
Vorstufe zur Börse

halb von drei Jahren gegründet – 65 Prozent zurückzuzahlen, im Misserfolgfall 15 Prozent. Die Sachleistungen, die man während der eineinhalbjährigen Betreuung im Inkubator nutzen kann, beziffert Fialka mit „bis zu 50.000 Euro“.

LINKS: aplusb.biz, inits.at

Geld aus dem Zwischengeschöß

Ihr Unternehmen ist bereits etabliert und weist einen soliden Cashflow aus? Dann könnte Mezzaninkapital genau das Richtige sein, etwa um größere Expansionspläne zu realisieren. „Bei dieser Form der Finanzierung handelt es sich um ein Hybrid von Eigen- und Fremdkapital, und es wird gegenüber klassischen Bankfinanzierungen nachrangig eingestuft“, erklärt Julia Leeb, Leiterin Firmengroßkunden Österreich bei der Erste Bank. Bilanziell zählt es eigentlich zum Fremdkapital, die Banken rechnen es aber bei entsprechender Ausgestaltung dem Eigenkapital zu.

Der Nachteil: Die Zinsen sind mit einer Bandbreite von acht bis zehn Prozent relativ hoch. „Dafür müssen üblicherweise keine Sicherheiten hinterlegt werden“, wiegelt Leeb ab. Und es müssen die Zinsen nur dann bezahlt werden, wenn Jahresgewinne erzielt werden. Macht man ein Jahr mal keinen Gewinn, werden die offenen Zinszahlungen aufgerechnet und müssen rückwirkend bezahlt werden, sobald es wieder einen Gewinn gibt. Gibt es ausgerechnet in den letzten Jahren der Laufzeit keinen Gewinn, hat die Bank keine Chance, rückwirkend offene Zinszahlungen zu erhalten. Dafür wird für den Erfolgsfall meist noch eine ergebnisabhängige Zahlung, ein soge-

nannter Equity-Kicker, vereinbart, der üblicherweise zu Laufzeitende ausbezahlt wird. Je nach Unternehmensgröße beträgt die Finanzierungshöhe zwischen 200.000 und fünf Millionen Euro. Der Exit erfolgt idealerweise über einen Börsengang. Anbieter finden sich unter: www.unternehmensfinanzierung.at

Ab 20 Millionen Euro: Schuldscheindarlehen

Eine in Österreich relativ neue – und üblicherweise breit syndizierte Darlehensform (sprich: es tun sich mehrere Banken zusammen) ist das Schuldscheindarlehen. Ein solches ist Fremdkapital und aufgrund der Nebenkosten erst ab einem Finanzierungsvolumen von 20 Millionen Euro sinnvoll.

Schuldscheindarlehen werden einerseits transaktionsbezogen – z. B. für Investitionen oder für Unternehmenszukäufe – und andererseits zur langfristigen Finanzierung eines Bodensatzes kurzfristiger Finanzierungslinien eingesetzt. Mit Bodensatz ist die permanente Ausnutzung kurzfristiger Kreditlinien gemeint. Julia Leeb, Leiterin Firmengroßkunden Österreich von der Erste Bank: „Dabei sollte ein Unternehmen eine Bilanzsumme von zumindest 200 Millionen Euro haben.“

Rechtlich ist das SSD (Schuldscheindarlehen) ein Darlehen, ist aber aufgrund der einfachen Handelbarkeit gewissermaßen eine Vorstufe zum Kapitalmarkt. Gottfried Ransmayr, Leiter Capital Markets Österreich bei der Bank Austria, rechnet zudem vor: „Die Laufzeiten können je nach Bonität und Geschäftsmodell des Unternehmens stark variieren, von drei bis sogar 20 Jahren. Die Konditionen für ein SSD sind aber oft günstiger als ein vergleichbarer unbesicherter Bankkredit.“

Die Zinsen liegen damit meist zwischen 2,5 und vier Prozent. Zudem verrechnen die Banken eine Provision, deren Höhe bleibt aber ein gut gehütetes Branchengeheimnis. Allein 2013 wurden in Österreich rund eine Milliarde Euro an SSD begeben. Anlaufstellen in Österreich sind nebst der Bank Austria und der Erste Bank auch die Raiffeisen Bank International. E