



# Positionspapier II

## zur Finanzierung von Startups

IHK für München und Oberbayern



München und  
Oberbayern

Voraus für die Wirtschaft.



München und  
Oberbayern

# POSITIONSPAPIER ZUR FINANZIERUNG VON STARTUPS TEIL II

an Vollversammlung der IHK für München und Oberbayern

## **Ansprechpartner:**

### **IHK für München und Oberbayern**

Dr. Ute Berger  
Leiterin Referat Industrie und Innovation  
Tel. 089 5116-1341  
E-Mail: [ute.berger@muenchen.ihk.de](mailto:ute.berger@muenchen.ihk.de)

Martin Clemens  
Leiter Referat Steuern und Finanzen  
Tel. 089 5116-1252  
E-Mail: [martin.clemens@muenchen.ihk.de](mailto:martin.clemens@muenchen.ihk.de)

Claudia Schleich  
Abteilungsleiterin Unternehmensförderung, Gründung, Gewerberecht  
Tel. 089 5116-1331  
E-Mail: [claudia.schleich@muenchen.ihk.de](mailto:claudia.schleich@muenchen.ihk.de)

Die IHK für München und Oberbayern vertritt das Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden des Bezirks München und Oberbayern. Alle in München und Oberbayern ansässigen Unternehmen – ausgenommen Handwerksbetriebe, freie Berufe und landwirtschaftliche Betriebe – sind per Gesetz Mitglied bei der IHK für München und Oberbayern. Folglich spricht die IHK München für circa 400.000 Unternehmen aller Größen und Branchen: vom global operierenden Konzern bis zum inhabergeführten mittelständischen Unternehmen. Die IHK für München und Oberbayern ist nicht abhängig von einer bestimmten Gruppe von Unternehmen, sondern repräsentiert das Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft ihres IHK-Bezirks.

## Präambel

Startups, d.h. innovative, oft technologieorientierte Gründungen sind für eine innovati-  
onsorientierte, wertschöpfende Volkswirtschaft wichtig: um einen gesunden Wettbewerb  
aufrecht zu halten, neue Technologien zu verbreiten und etablierte Unternehmen bei  
Innovationen zu unterstützen. Startups müssen sich aber auch finanzieren: Sie benöti-  
gen Wagniskapital (Venture Capital – VC), Umsatz und müssen Förderprogramme nut-  
zen können, um die Produkte zu entwickeln und in den Markt zu bringen.

In der Vollversammlung am 15.3.2017 hat die Vollversammlung eine erste Position zur  
Finanzierung von Startups verabschiedet mit den Forderungen:

- Forderung 1: Steuerliche Berücksichtigung von Verlusten verbessern
- Forderung 2: Keine Umsatzsteuer auf Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds erheben
- Forderung 3: Großvolumige Anlagemöglichkeiten für institutionelle Anleger schaffen
- Forderung 4: Investmentgrenzen für semi-professionelle Anleger gemäß der EU-Vorgabe senken
- Forderung 5: Semi-professionelle Investoren beim Zuschuss INVEST den Business Angels bzw. deren Beteiligungsgesellschaften gleichstellen
- Forderung 6: Erfolgreiches Crowdfunding als Nachweis für die Marktfähigkeit der Produkte nutzen und durch Beratung und Anschlussfinanzierungen fördern
- Forderung 7: Startups besseren Zugang zur Technologieförderung ermöglichen
- Forderung 8: Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung einführen

Der Teil II der Position zur Finanzierung ergänzt die bereits beschlossenen Forderun-  
gen und nimmt die Anregungen der Ausschüsse Industrie und Innovation, Finanzen und  
Steuern, Dienstleistungen und des Arbeitskreises Kreditwirtschaft sowie von externen  
Experten auf:

- Forderung 9: Investments sofort steuerlich geltend machen
- Forderung 10: Anreize für etablierte Unternehmen schaffen, um mehr Kooperationen mit Startups zu initiieren
- Forderung 11: Vergabebarrrieren von öffentlichen Auftraggebern gegenüber Startups abbauen
- Forderung 12: Keine BaFin-Erlaubnis für Kleinkredite
- Forderung 13: Die Regeln des EAF für Business Angels attraktiver gestalten
- Forderung 14: „ZIM“ für Startups einführen

Zudem sehen Unternehmer und Investoren gleichermaßen die Notwendigkeit, das Bild  
von privaten Investoren, Business Angels, zu aktualisieren:

„Business Angels“ werden derzeit in der Öffentlichkeit als „reiche Mäzene“ oder „Mentoren“ wahrgenommen, die „Spielgeld“ einsetzen, um Startups zu unterstützen. Dieses Bild entspricht nicht der Lebenswirklichkeit von privaten Investoren.

Private Investoren sind heute mehr denn je keine „selbstlosen Philanthropen“, sondern Unternehmer, deren Unternehmenszweck risikoreiche Investments in Startups sind. Deshalb setzen wir uns für das Bild des professionellen „Investment-Unternehmers“ ein, der mit seinen Investments ein hohes Risiko in Kauf nimmt und sich mit seiner Erfahrung und seinem Netzwerk für den Erfolg der Startups einsetzt.

## Begründungen im Einzelnen

### ⇒ **Forderung 9: 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.

Daher 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. 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.

### ⇒ **Forderung 10: Anreize für etablierte Unternehmen schaffen, um mehr Kooperationen mit Startups zu initiieren**

Die beste Möglichkeit für Startups sich zu finanzieren, ist über den eigenen Umsatz. Gerade dies gehört jedoch zu den schwierigsten Aufgaben, denn Startups sind neue Marktteilnehmer und ihre Produkte sind unerprobt. Während große Unternehmen mittlerweile gezielt Startups auf ihren „Innovationsradar“ nehmen und große Programme auflegen (Venture Fonds, Akzeleratoren und Inkubatoren), sind kleine und mittelständische Unternehmen sehr zurückhaltend.

Auch haben produktionsgetriebene Startups oft keine Mittel, um einen funktionsfähigen Prototypen in die Serienproduktion zu überführen. Unternehmen, die die Produktion als „Lohnfertiger“ oder die Entwicklung des Prototypen zum serienreifen Produkt für ein Startup übernehmen könnten, scheuen vor dem Risiko des Zahlungsausfalls zurück.

Denkbare Strukturen wie beispielsweise ein Forderungsverzicht mit Besserungsschein helfen hier oftmals nicht weiter, weil sie im handelsrechtlichen Jahresabschluss des Startups offen zu legen sind und daraus negative Konsequenzen für die Bonitätseinstufung (Schufa, Rating u.Ä.) resultieren können.

Deshalb werben wir für Hilfestellungen, die die Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen, insbesondere KMU erleichtern: „Kooperation statt Konkurrenz“. Diesen Prozess würde unterstützen:

- Kampagnen, die erfolgreiche Beispiele für Kooperationen mit Startups in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit etablierter Unternehmen rückt (beispielsweise bei der Auslobung von Preisen).
- Bereits bestehende Netzwerke und Initiativen, die staatliche Förderung erhalten – beispielsweise Cluster, Gründerzentren, der HTGF etc. – sollten explizit aufgefordert werden, gezielte Matchingangebote (z.B. Messen, Technologie-Scouts o.a.) für

etablierte Unternehmen entwickeln und in ihre Personalkapazitätsplanung integrieren.

- Wenn bei technologisch orientierten Förderprogrammen die Förderquote bei Kooperationen etablierter Unternehmen mit Startups erhöht würde. Das Prinzip differenzierter Förderquoten wird beispielsweise beim bayerischen Innovationsgutschein bei Kooperationen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft angewendet: Solche Kooperationen erhalten zusätzlich zur Grundförderung einen Zuschlag von 10% und werden somit besonders belohnt.

#### ⇒ **Forderung 11: 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.

Startups haben in Deutschland – im Gegensatz zu den USA – kaum eine Chance, öffentliche Aufträge im Vergabeverfahren zu erhalten. Die Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL) ist grundsätzlich für alle Unternehmen offen. Unverhältnismäßige Anforderungen dürfen dabei an die Bieter nicht gestellt werden. Das seit dem 18.04.2016 geltende neue Vergaberecht ist ein Schritt in die richtige Richtung, denn zum Schutz mittelständischer Bieter wurde vorgegeben, dass ein vom Auftraggeber geforderter Mindestjahresumsatz des Bieters das Zweifache des Auftragswertes nicht überschreiten darf. Berechtigt dürfen öffentliche Aufträge nur an Unternehmen vergeben werden, die über die erforderliche wirtschaftliche, technische und berufliche Leistungsfähigkeit verfügen. Die Wahl der konkreten Eignungskriterien (wie z.B. ausreichende Referenzen, personelle Ausstattung) hängt von den Anforderungen des jeweiligen Auftragsgegenstandes ab.

Startups haben aber oft noch keine ausreichenden Referenzen, sie haben Schwierigkeiten, ihre Lieferfähigkeit nachzuweisen, sie bestehen manchmal noch keine drei Jahre und sind personell schwächer besetzt als etablierte Unternehmen. Gerade neue Technologien können jedoch im staatlichen Bereich Innovationen und die Marke „Made in Germany“ fördern.

Deshalb setzen wir uns dafür ein, dass Startups besser über die Möglichkeiten informiert und ermutigt werden, sich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen. Für Ausschreibungen im Rahmen von Spitzen- und Hochtechnologie-Vorhaben sollte mit Hilfe von Technologie-Scouts der Bieterkreis gezielt auf Startups erweitert werden. Zudem sollte seitens der öffentlichen Hand transparent kommuniziert werden, wie viele Startups Aufträge aus öffentlichen Ausschreibungen erhalten haben.

#### ⇒ **Forderung 12: Keine BaFin-Erlaubnis für Kleinkredite**

Das Kreditwesengesetz unterwirft Personen, die gewerbsmäßig **oder** in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Einlagen<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. hierzu die Definition des Einlagengeschäfts in § 1 Absatz 1 Satz 2 Nummer 1 des Kreditwesengesetzes: Annahme fremder Gelder als Einlagen oder anderer unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publi-

annehmen (aus Sicht des Startups) oder Kredite<sup>2</sup> gewähren (aus Sicht der Privatperson, des Kunden oder Lieferanten), bei Inlandsbezug einer Erlaubnispflicht.

Daraus ergeben sich Probleme für beide Seiten: für das Startup als Einlagennehmer bzw. Kreditnehmer, als auch für Investoren als Einlagengeber bzw. Kreditgeber.

Die Prüfung erfolgt nach folgenden Kriterien:

1. Gewerbsmäßigkeit liegt regelmäßig dann vor, wenn der Betrieb auf unbestimmte Dauer angelegt ist und der Betreiber ihn mit der Absicht der Gewinnerzielung verfolgt. Sie kann bei Einlagengeschäften z. B. schon dann bejaht werden, wenn durch die Aufnahme zinsgünstiger oder zinsloser Darlehen bei Nichtinstituten höhere Zinsen einer Geldaufnahme bei Kreditinstituten erspart werden sollen.
2. Für den in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) Richtlinien entwickelt:
  - So benötigen Einlagengeschäfte einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb, wenn mehr als 25 Einlagen oder ein Gesamtanlagevolumen von 12.500 EUR bei mehr als 5 Einlagen angenommen werden.
  - Bei Kreditgeschäften ist dies dann der Fall, wenn mehr als 500.000 EUR Gesamtkreditvolumen bei mehr als 20 Einzeldarlehen oder mehr als 100 Einzeldarlehen gewährt werden. Ob der Umfang der Geschäfte eine Regelgrenze überschreitet, kann oft dahin gestellt bleiben, wenn sich der Betreiber an eine potentiell unbegrenzte Anzahl von Vertragspartnern richtet.
  - Anmerkung: Vorschüsse des Kunden auf Lieferungen oder Leistungen des Startups stellen regelmäßig keine Einlage (Ausnahme: z. B. jederzeitige Rückforderbarkeit) und kein Kreditgeschäft dar. Gleiches gilt für die Stundung von Forderungen durch den Lieferanten („Lieferantenkredite“), jedoch ist immer eine Einzelfallbetrachtung notwendig. Nachrangdarlehen<sup>3</sup> fallen nach Ansicht der BaFin nicht unter das Kreditgeschäft und unterliegen damit keiner KWG-Erlaubnispflicht. Anders verhält es sich dagegen bei partiarischen Darlehen<sup>4</sup>.

Mangels Angebot an Wagniskapital wird in der Praxis ein sehr hoher Teil der Startup-Finanzierungen über private Geldgeber gelöst (Familie, Freunde, Kunden, Lieferanten, Business Angels, etc.). Dieser Tatsache sollte Rechnung getragen werden, indem

- die Gewerbsmäßigkeit für Startups und mittelständische Firmen durch gesetzliche Regelung so definiert wird, dass es einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, um die Erlaubnispflicht der BaFin auszulösen

---

kums, sofern der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird, ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden

<sup>2</sup> Vgl. hier die Definition des Kreditgeschäfts in § 1 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 des Kreditwesengesetzes: Gewährung von Gelddarlehen und Akzeptkredit

<sup>3</sup> Nachrangdarlehen sind Vermögensanlagen im Sinne von § 1 Absatz 2 Nummer 4 des Vermögensanlagegesetzes. Sie sind solche, die im Fall einer Insolvenz oder Liquidation des Schuldners im Rang gegenüber anderen Forderungen, insbesondere (erstrangigen) Darlehen zurückstehen. In der Realität führen solche Darlehen bei einer Insolvenz oftmals zum Totalverlust der Anlage, daher bieten sie regelmäßig höhere Zinsen (vgl. Landmann-Rohmer, GewO, Band 1, § 34f Rn. 86, Stand März 2016).

<sup>4</sup> Partiarische Darlehen sind Vermögensanlagen im Sinne von § 1 Absatz 2 Nummer 3 des Vermögensanlagegesetzes. Sie sind Rechtsverhältnisse, die eine Gewinnbeteiligung beeinhaltend, aber nicht auf einer gesellschaftsrechtlichen Verbindung der Vertragsparteien gründen und bei denen eine Verlustbeteiligung rechtlich ausgeschlossen ist. Abzugrenzen ist das partiarische Darlehen von der stillen Gesellschaft (vgl. Landmann-Rohmer, GewO, Band 1, § 34f Rn. 85, Stand März 2016).

- bei einem in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb die Grenze für Einlagengeschäfte analog zu den Vermögensanlagen auf ein Gesamtanlagevolumen von 2,5 Mio. € bei mehr als 15 Einlagen erhöht wird.

Diese Forderung gilt im Übrigen auch für mittelständische Unternehmen, die vor ähnlichen Fragestellungen stehen. Daher sollte diese Anpassung generell für alle Unternehmen vorgenommen werden.

### ⇒ **Forderung 13: Die Regeln des EAF für Business Angels attraktiver gestalten**

Die Europäische Union hat 2012 den European Angel Fund (EAF) aufgelegt. Der Fonds schließt mit akkreditierten Business Angels ein Co-Investment Framework Agreement (CFA) ab und lässt dann dem Angel Investor bei der Auswahl der Deals freie Hand. Bei der Auswahl der Angels geht der EAF deshalb sehr restriktiv vor, weil die Zusammenarbeit auf dem Vertrauen in den Investor basiert. Private Investoren müssen einen aufwändigen Bewerbungsprozess durchlaufen und hohe Ansprüche erfüllen (u.a. erfolgreiche Exits nachweisen), um sich akkreditieren zu lassen. Danach verdoppelt der EAF während der Investitionsphase von 5 Jahren Investments bis zu einer Höhe von 5 Mio. € über einen Zeitraum von 10 Jahren. Der EAF ist neben Deutschland auch aktiv in Dänemark, Irland, den Niederlanden, Österreich und Spanien und soll weiter ausgerollt werden.

Die Auslagen der Investoren für die Betreuung der Startups sowie für das (ebenfalls aufwändige) Reporting werden nicht direkt erstattet. Aus dem Gewinn bei einem Exit erhält der Investor jedoch 60 % zur Kompensation seiner Aufwendungen, 40 % erhält der EAF.

In Deutschland sind gerade einmal 18 Business Angels akkreditiert – ein Indiz für Hürden. Potenzielle Investoren (auch aus den Reihen der Kammermitglieder) haben den Akkreditierungsprozess aufgrund der hohen Hürden und unattraktiven Beteiligungsbedingungen abgebrochen.

Deshalb fordern wir,

- das Aufnahmeverfahren bei der Akkreditierung zu vereinfachen und
- die Ansprüche an die Investoren auf ein realistisches Maß zu beschränken.

### ⇒ **Forderung 14: „ZIM“ für Startups einführen**

Technologieförderprogramme, v.a. auch ZIM (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand), sind für Startups aufgrund ihrer wirtschaftlichen Instabilität sowie durch die Förderregeln nicht nutzbar. Startups haben i.d.R. zu wenig Eigenkapital und zu wenig Cash Flow, um ein Projekt über drei Jahre zu finanzieren. Die Richtlinien des – für den etablierten Mittelstand herausragenden – Innovationsförderprogramms ZIM fordern eine Grenze von max. 50% Mitwirkung der Geschäftsführung und von max. 25% der gesamten Personalkapazität in einem Projekt. Diese Regeln lassen sich von Startups nicht einhalten: Startup-Teams arbeiten zumeist an einem Produkt, der/die Geschäftsführer sind oftmals an der Produktentwicklung zu weit mehr als 50% beteiligt.

Die BMBF- und Landesprogramme EXIST und FLÜGGE können den Nachteil von ZIM bei Startups nicht ersetzen, da sie an Kooperationen mit Hochschulen (Studenten, Alumni) gebunden sind. Viele, gerade erfolgreiche technologieorientierte Startups entstehen jedoch aus der langjährigen Erfahrung in Unternehmen und durch Angestellte, die sich mit entsprechender Berufserfahrung und Branchenkontakten selbständig machen

Deshalb halten wir die Einführung eines „ZIM-Programms für Startups“ auf Bundesebene für dringend geboten. Ein solches „ZIS“ (Zentrales Innovationsprogramm Startups) sollte folgende Merkmale aufweisen:

1. Förderung von technologie- und branchenoffenen Einzelprojekten
2. Förderung auch von innovativen Geschäftsmodellen
3. Förderung der Markteinführung
4. Keine bürokratischen Hürden bei Eigentümerwechsel (v.a. Einstieg eines Investors)
5. Realistische Bonitätskriterien ansetzen
6. Vorschusszahlungen nach Beauftragung einer Leistung statt nachträglicher Zuschuss, mindestens aber die Möglichkeit eines sehr kurzfristigen Mittelabrufs nach Rechnungseingang – unabhängig von Fristen
7. Keine Begrenzung der eingesetzten Personalkapazität
8. Die Möglichkeit eines vorzeitigen Maßnahmenbeginns

Für ein solches „ZIS“-Programm sollten 100 Mio. € pro Jahr zur Verfügung stehen (100.000 € pro Startup pro Jahr, 2 Jahre Projektlaufzeit, Förderung von 500 Startups pro Jahr). Als Blaupause könnte das bayerische Förderprogramm für technologieorientierte Unternehmensgründungen (BayTOU) gelten, das mit einem Budget ausgestattet werden sollte, das der technologischen Leistungsfähigkeit des Landes entspricht. Wünschenswert wäre ein solches Programm auch auf europäischer Ebene.