

## PRESSEMITTEILUNG

Internationales Gründungsbarometer

### **Positive Signale, aber auch finanzielle Hürden**

---

**Berlin, 14. August 2015 – Vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmensgründer? Inwieweit unterstützt sie der Staat mit finanziellen Hilfen – insbesondere mit Krediterleichterungen oder Steuervergünstigungen? Das wollte Ecovis von seinen internationalen Partnern wissen. An der Umfrage nahmen Ecovis-Kanzleien aus 23 Ländern teil, von Uruguay bis Neuseeland und Japan. Die gute Nachricht: „Auf zwei Kernfragen zum allgemeinen Gründungsklima gab es überwiegend positive Antworten“, sagt Alexander Weigert, Vorstandsmitglied von Ecovis. So ist es in mehr als der Hälfte (56 Prozent) der untersuchten Staaten nach Einschätzung der lokalen Ecovis-Partner „leicht“ oder sogar „sehr leicht“, ein Unternehmen zu gründen (siehe Tab. 1). In weiteren 39 Prozent lautete die Antwort: „neutral“. Als „schwierig“ wird der Start nur in Brasilien beurteilt. Die zweite erfreuliche Botschaft: Nur in sechs Staaten (26 Prozent) haftet gescheiterten Gründern in der Regel noch ein gesellschaftlicher Makel an, sodass sie nur schwer eine zweite Chance erhalten. In mehr als der Hälfte der Länder (57 Prozent) wird ihnen dagegen grundsätzlich oder überwiegend eine zweite Chance zuerkannt, weil sie – so die vorherrschende Begründung – unternehmerischen Mut bewiesen und wertvolle Erfahrungen gesammelt haben (siehe Tab. 2). In drei weiteren Ländern (Deutschland, Irland und Polen) geht die Entwicklung in diese Richtung, unterstützt durch Reformen des Insolvenzrechts, die einen Neustart bzw. die Sanierung und damit Weiterführung des Unternehmens erleichtern.**

Ein trüberes Bild ergibt sich allerdings bei einer anderen Frage: Obwohl der Staat oder von ihm getragene Förderinstitute in 16 der 23 Länder mittelständischen Unternehmen – insbesondere auch Neugründungen – Krediterleichterungen in Form von günstigeren Konditionen oder/und Bürgschaften bieten (siehe Tab. 3), sind mehr als die Hälfte der Ecovis-Partnerkanzleien in diesen Ländern hier unzufrieden. Der Rest beurteilt die entsprechenden Hilfen lediglich als „neutral“.

Anders als viele andere europäische Länder hatte Irland bis vor Kurzem keine staatliche Förderbank. Gegen Ende 2013, als das Land den Euro-Rettungsschirm verließ, vereinbarten der irische Premierminister Enda Kenny und die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel, dass die bundeseigene Förderbank KfW Irland bei der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen unterstützen sollte. Um ihnen den Zugang zu längerfristigen, zinsgünstigen Krediten mit flexiblen Tilgungsoptionen zu ermöglichen, wurde am 31. Oktober 2014 die Strategic Banking Corporation of Ireland errichtet. Finanzierungspartner der SBCI sind neben der KfW die Europäische Investitionsbank (EIB) und der Ireland Strategic Investment Fund (ISIF), dem das Vermögen des staatlichen Pensionsfonds übertragen wurde.

### **Herausforderung Finanzierung**

In 13 der 23 teilnehmenden Länder ist übrigens die Kreditfinanzierung die Hauptgeldquelle für Unternehmensgründer, in den übrigen zehn ist es Eigenkapital.

„In Brasilien wird dem Eigenkapital der Vorzug gegeben, weil die Kreditzinsen extrem hoch sind“, erklärt Claudio Eguchi, Partner der Kanzlei ECOVIS Pemom. „In Irland geben die Geschäftsbanken Kredite erst, wenn sich ein Unternehmen am Markt etabliert hat“, sagt David Spicer, Ecovis-Partner in Dublin. „Das bedeutet, dass Start-ups tendenziell erst einmal auf Eigenkapital sowie auf staatliche Zuschüsse als Anschubfinanzierung, speziell in der Vorbereitungsphase, angewiesen sind. Wie weit die neue Förderbank SBCI die Kreditfinanzierung von Firmengründungen erleichtern kann, bleibt abzuwarten.“

Auf die Frage, wie schwer die Beschaffung von Eigenkapital für den Geschäftsstart und die weitere Entwicklung des Unternehmen ist, entschied sich eine Mehrheit von 56 Prozent für „neutral“ – darunter auch die teilnehmende Kanzlei im Venture-Capital-Mutterland USA, E.C. Ortiz in Chicago, mit der Ecovis in der Buchführung und Steuerberatung kooperiert. Das gleiche Fazit zieht Emilio Martinotti, Partner der italienischen Ecovis-Kanzlei, für sein Land, obwohl er betont, dass es „in Italien grundsätzlich nicht an Möglichkeiten mangelt, Investoren zu finden und Gründungskapital zu akquirieren“, etwa von Business Angels oder Private-Equity-Gesellschaften. Allerdings gilt auch dort: „Ob die Suche nach Beteiligungskapital erfolgreich ist, hängt von der Qualität des Gründungskonzepts und des Businessplans ab.“

Nur in drei Staaten (Kroatien, Liechtenstein und Rumänien) beurteilen die Ecovis-Partner die Eigenkapitalbeschaffung als „leicht“, in doppelt so vielen (26 Prozent) dagegen als „schwierig“. Dazu gehören so unterschiedliche Länder wie die Niederlande und Polen, Brasilien, China, Singapur und Neuseeland. Für Spanien, das noch immer unter den wirtschaftlichen Folgen der Immobilien- und Bankenkrise leidet, lautet die aktuelle Einstufung sogar „sehr schwierig“.

In China, wo persönliche Beziehungen eine große Rolle spielen, ist es „für Gründer nicht einfach, Geld von fremden Kapitalgebern zu erhalten“, sagt Yi Wang, Partner der Ecovis-Kanzlei in Shanghai. „In einem Bereich beginnt sich das jedoch zu ändern: In den letzten Jahren wurden immer mehr Hightech-Firmen gegründet, vor allem im Internet-Geschäft. Hier besteht auch die Chance, Venture Capital zu bekommen.“ Israel ist eine der führenden Hightech-Nationen. „Start-ups aus diesem Bereich haben es leichter, Kapitalgeber zu finden“, sagt Ehud Ozery, Chef der Ecovis-Kanzlei in Tel Aviv.

Ein geringes Angebot an institutionellem Beteiligungskapital und ein noch wenig entwickelter Venture-Capital-Markt kennzeichnen die Lage in Neuseeland. Dafür sind die Banken umso aktiver: „Bei der Kreditvergabe an Firmengründer orientieren sie sich primär am künftigen Cashflow, weniger an den als Sicherheiten verfügbaren Vermögenswerten“, sagt Gareth Hoole, Ecovis-Partner in der Wirtschaftsmetropole Auckland. „Dennoch ist es üblich, dass sie Kreditsicherheiten verlangen – in der Regel in Form eines generellen Zugriffsrechts auf die Aktiva des Unternehmens. Normalerweise schließt das auch die Verpfändung von Privatvermögen oder persönliche Bürgschaften der Gesellschafter ein.“

Neuseeland gehört damit zur großen Mehrheit (70 Prozent) der untersuchten Länder, in denen die Banken bei der Kreditvergabe an Gesellschaften oder Partnerschaften mit beschränkter Haftung von den Gesellschaftern bzw. Partnern in der Regel entsprechende persönliche Sicherheiten fordern. „Natürlich hängt das auch davon ab, wie überzeugend das Geschäftsmodell ist, welche Erfahrungen und Fähigkeiten die Gründer mitbringen und inwieweit alternative Sicherheiten, zum Beispiel öffentliche Bürgschaften, verfügbar sind“, sagt Ecovis-Steuerberater Thomas Budzynski, Fachberater für Internationales Steuerrecht.

### **Eine neue Finanzierungsmöglichkeit**

Eine noch junge Finanzierungsquelle ist das Crowdfunding. Dabei wird das benötigte Kapital über Online-Plattformen von vielen privaten Geldgebern eingesammelt, die sich meist nur mit relativ kleinen Beträgen beteiligen. In 16 Ländern (70 Prozent) ist das Crowdfunding nach Einschätzung der befragten Ecovis-Partner inzwischen eine „akzeptierte Finanzierungsform“ für Start-ups sowie kleine Unternehmen, die Wachstumschancen – zum Beispiel mit neuen Produkten – nutzen wollen.

„Akzeptiert“ muss aber, wie mehrere Kommentare zeigen, nicht heißen, dass die Schwarmfinanzierung schon eine bedeutende Rolle spielt. Umgekehrt kann eine Nein-Antwort auch nur ausdrücken, dass das Instrument eben erst am Anfang steht.

Auf große Resonanz stößt Crowdfunding jedenfalls in Großbritannien: „Sehr rasch füllt es die von den Banken hinterlassenen Lücken“, sagt Christopher Jenkins, Senior Partner bei ECOVIS Wingrave Yeats in London. „In den Niederlanden ist es zwar schwierig, Venture Capital zu bekommen, doch besteht die Möglichkeit, Start- oder Wachstumskapital über holländische oder internationale Crowdfunding-Plattformen einzusammeln“, sagt Marc Lodder, Ecovis-Partner in Arnhem.

## **Wie der Staat mithilft**

Über die bereits erwähnten Kredithilfen (zum Beispiel Zinsverbilligung, tilgungsfreie Jahre oder Bürgschaften) hinaus unterstützen viele Staaten neu gegründete Unternehmen auch mit speziellen Steuervergünstigungen. In 15 von 22 Ländern ist dies nach Auskunft der lokalen Ecovis-Partner der Fall.

In der Ukraine zum Beispiel müssen neu gegründete Unternehmen in dem Fiskaljahr, in dem sie registriert wurden, keine Gewinnsteuer-Vorauszahlungen leisten, sondern die Steuern auf ihre Gewinne erst aufgrund der Steuererklärung für dieses Jahr leisten. Das Finanzamt schont also ihre Liquidität in der Anlaufphase.

Eine echte Steuerbefreiung bietet Bulgarien, um ausländische Direktinvestitionen in bestimmten Branchen oder Regionen anzulocken. Neu gegründete Unternehmen, die in diese besondere Kategorie fallen, müssen für eine bestimmte Zeit – in der Regel fünf Jahre – keine Steuern auf ihre Gewinne zahlen. In manchen Fällen wird anschließend für einen weiteren Zeitraum ein ermäßigter Steuersatz gewährt. In Singapur wurde als Anreiz für die Gründung neuer Unternehmen und als Vergünstigung für kleine Firmen generell das Start-up Tax Exemption Scheme (SUTE) eingeführt, das in den ersten drei Geschäftsjahren die Gewinne der anspruchsberechtigten Unternehmen bis zu einer Höhe von jeweils 300.000 Singapur-Dollar (umgerechnet rund 200.000 Euro) steuerfrei stellt.

Firmengründungen können natürlich auch von Steuererleichterungen für kleinere Unternehmen profitieren. In China zum Beispiel kommen kleine Firmen in den Genuss eines ermäßigten Einkommensteuersatzes. In Singapur und Australien sind Sachinvestitionen von kleinen und mittleren Unternehmen steuerlich begünstigt. In Deutschland dürfen Betriebe, die bestimmte, relativ niedrige Größenschwellen nicht überschreiten, für bewegliche Wirtschaftsgüter über die regulären Abschreibungen hinaus Sonderabschreibungen in Anspruch nehmen – und zwar bis zu einer Höhe von insgesamt 20 Prozent des Anschaffungs- oder Herstellungswertes, verteilt über die ersten fünf Jahre.

Attraktiv für hoch innovative Start-ups sind die großzügigen Steueranreize, mit denen Großbritannien anspruchsvolle Forschungs- und Entwicklungsprojekte (F&E) kleiner und mittlerer Unternehmen im Land fördert. Diese können nämlich 230 Prozent der relevanten F&E-Ausgaben absetzen, also den zu versteuernden Gewinn entsprechend mindern oder den (vor- oder rücktragbaren) Verlust erhöhen. Große Unternehmen können nur 130 Prozent geltend machen. Antragsberechtigt sind nur Unternehmen, die als Kapitalgesellschaften der Corporate Tax unterliegen. Die Messlatte für förderfähige F&E-Projekte liegt zudem hoch: Sie sollen einerseits auf wesentliche wissenschaftlich-technische Fortschritte abzielen, andererseits Bezug zum Geschäft des Unternehmens haben.

Deutlich niedriger sind die Hürden bei der österreichischen Forschungsprämie: Jedes steuerpflichtige Unternehmen kann beantragen, dass ihm das Finanzamt 10 Prozent (ab 2016 sogar 12 Prozent) seiner Aufwendungen für „Forschung und experimentelle Entwicklung“ im abgelaufenen Wirtschaftsjahr steuerfrei erstattet – allerdings nicht unbeschränkt. Die Forschungsprämie ist auf höchstens 100.000 Euro pro Wirtschaftsjahr begrenzt. Sie fällt damit bei kleineren Betrieben stärker ins Gewicht.

Insgesamt gesehen sind Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen von Unternehmen in 16 von 22 Ländern (ein Land ohne Angaben) in irgendeiner Form generell steuerlich begünstigt. In den USA konzentriert sich die steuerliche F&E-Förderung auf Start-ups. In den meisten der untersuchten Länder können Unternehmen auch staatliche F&E-Zuschüsse erhalten; teilweise sind diese allerdings auf bestimmte Branchen, Technologie- oder Anwendungsfelder (zum Beispiel Energieeinsparung) beschränkt.

**Tab. 1: Wie leicht ist es, ein Unternehmen zu gründen?**

Antwort	Zahl	Prozent	Länder
sehr leicht	6	<b>26,1</b>	Australien, Großbritannien, Neuseeland, Niederlande, Irland, Singapur
leicht	7	<b>30,4</b>	Bulgarien, Israel, Italien, Japan, Lettland, Liechtenstein, Rumänien
neutral	9	<b>39,1</b>	China, Deutschland, Kroatien, Österreich, Polen, Spanien, Ukraine, Uruguay, USA
schwierig	1	<b>4,4</b>	Brasilien
sehr schwierig	-	<b>0</b>	

**Tab. 2: Wie sieht die Gesellschaft gescheiterte Gründer?**

Antwort	Zahl	Prozent	Länder
Gilt eher als gesellschaftlicher Makel; daher ist es schwierig für sie, eine zweite Chance zu erhalten	6	<b>26,1</b>	Bulgarien, Italien, Japan, Niederlande, Österreich, Spanien
Sie verdienen eine zweite Chance, weil sie unternehmerischen Mut bewiesen und wertvolle Erfahrungen gesammelt haben	9	<b>39,1</b>	China, Israel, Lettland, Liechtenstein, Rumänien, Singapur, Ukraine, Uruguay, USA
Sie verdienen tendenziell eine zweite Chance	4	<b>17,4</b>	Australien, Brasilien*, Großbritannien, Neuseeland
Reformen des Insolvenzrechts sollen zweite Chance erleichtern	3	<b>13,0</b>	Deutschland*, Irland, Polen
Sonstiges	1	<b>3,4</b>	Kroatien

\* Beurteilung hängt stark von den individuellen Umständen ab

**Tab. 3: Wie erleichtern staatliche Stellen und Förderbanken mittelständischen Unternehmen die Kreditfinanzierung?**

Antwort	Zahl	Prozent	Länder
mit Krediten zu günstigeren Konditionen (z.B. niedrigere Zinsen als marktüblich, tilgungsfreie Jahre usw.)	9	<b>39,1</b>	Brasilien, Israel, Liechtenstein, Niederlande, Polen, Singapur, Uruguay, Ukraine, USA
mit Bürgschaften für einen Teil des Kredits	2	<b>8,7</b>	Großbritannien, Rumänien
beides	3	<b>13,0</b>	Deutschland, Italien, Österreich
Sonstiges	4	<b>17,4</b>	China <sup>1)</sup> , Irland <sup>2)</sup> , Kroatien, Spanien <sup>3)</sup>
Keine staatliche Unterstützung	4	<b>17,4</b>	Australien, Bulgarien, Japan, Neuseeland
keine Angabe	1	<b>4,3</b>	Lettland

- 1) Obwohl die Regierungspolitik die Finanzinstitute dazu ermuntert, die Kredit- und Kapitalversorgung der kleinen und mittleren Unternehmen zu verbessern, bleibt die Situation schwierig.
- 2) Keine staatliche Unterstützung bis zur Gründung der Förderbank SBCI am 31. Oktober 2014 (siehe Lauftext).
- 3) Es gibt einige Programme, die aber wenig effektiv sind.