



Forderungskatalog der Austrian Angel Investors Association

inklusive Anregungen zur Stimulierung von Privatinvestments
in österreichische Start-up-Unternehmen

aaia Arbeitsgruppe Tax Incentives bestehend aus den Mitgliedern:

Reichl Manfred

Futter Nikolaus

Hansmann Johann

Holle Oliver

Kinsky Philipp

Matzka Klaus

Ötsch Alfred

Wutscher Werner

Die Austrian Angel Investors Association ist die nationale Interessensvertretung von Angel Investoren und Business Angels in Österreich.

www.aaia.at

office@aaia.at

© 2013

März 2013 - Wien

Dieses Papier befasst sich mit Anregungen, wie Österreich als kleines Land die Chancen aus seiner Innovationsfähigkeit und der hohen Kapitalakkumulation seiner Einwohner besser nutzen und das Risiko, im weltweiten Innovationswettbewerb zurückzufallen, begrenzen kann.

Inhaltlicher Überblick

0. Start-ups: Chance für Österreich
1. Ein Vergleich und zwei Differenzierungen
2. Wie mobilisieren andere Länder Privatkapital für Start-ups?
3. Konkrete Ansatzpunkte für Österreich
4. Gesellschaftrecht: ein wichtiger Hebel
5. Zusammenfassung der Ansatzpunkte als Basis für das folgende Forderungsprogramm
6. Forderungsprogramm der AAIA
7. Anhang

0. Start-ups: Chance für Österreich

Seit 1990 hat sich das Innovationsgeschehen weltweit und vor allem auch in Europa grundlegend verändert. Dafür sind vor allem zwei Gründe ausschlaggebend:

1. Das Internet hat eine ganz neue Welt von Möglichkeiten eröffnet – sowohl in technologischer Hinsicht und bei neuen Geschäftsmodellen, als auch in Hinblick auf die weltweite Transparenz von Forschungsergebnissen und Patentanmeldungen. Gleichzeitig sind in Asien Millionen bestens ausgebildeter und kreativer Forscher und Unternehmer „auf den Markt“ gekommen. Damit wird der Zeitdruck, Innovation zur Marktreife zu entwickeln, entscheidend erhöht: Entwicklungsgeschwindigkeit geht vor Cash-flow-Generierung.
2. Große Unternehmen sind gezwungen, Fixkosten zu minimieren; sie reduzieren daher ihre großen und oft ineffizient und ineffektiv gewordenen Forschungseinheiten stark. Anstatt dessen kaufen sie zunehmend Patente und Lizenzen von kleineren und damit effektiveren und innovativeren Unternehmen (vormaligen Start-ups) zu. Aus diesem Grund stellen viele dieser großen Unternehmen auch Kapital für erfolgversprechende Ideen ihrer Branche in Form von Venture Fonds zur Verfügung.

Weltweit hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Start-ups entscheidend zur Innovationsfähigkeit eines Landes, zur Schaffung von Arbeitsplätzen und damit zum Wohlstand eines Landes beitragen; deshalb bemühen sich die meisten führenden Industrieländer, optimale Bedingungen für ihre Finanzierung zu schaffen. Aufgrund begrenzter Budgetmittel stimulieren die öffentlichen Hände vermögende Privatpersonen oder private „Sammler von Risikokapital“ (wie etwa Venture Fonds) in besonderer Weise, damit sie Teile ihres Kapitals in solche zukunftsorientierte junge Unternehmen investieren. Künftig werden jene Länder den höchsten Wohlstand erwirtschaften, deren Regierungen in dieser Hinsicht am innovativsten und flexibelsten agieren.

Beide oben genannte Punkte bieten für ein kleines weltoffenes, innovatives Land wie Österreich beträchtliche Chancen. In den letzten Jahren hat sich hier bereits Einiges getan. Außerdem ist Österreich in den letzten Jahrzehnten zu einem reichen Land geworden, das besonders viel (Privat-)Kapital akkumuliert – Privatkapital, das zu wesentlichen Teilen über die großen Vermögensverwalter in ausländische Fonds, Firmenanteile oder Finanzierungen abfließt. Deshalb kann gerade Österreich bei einem Stimulieren/Mobilisieren von Privatpersonen „für Investitionen in Österreich“ einen besonders langen volkswirtschaftlichen Hebel erreichen, komplementär zur und ergänzt mit der direkten Förderung von Unternehmen – und es kann den Kapitalabfluss ins Ausland reduzieren sowie die öffentlichen Budgets entlasten.

1. Ein Vergleich und zwei Differenzierungen

Start Ups = Start von Flugzeugen

Start-ups können mit startenden Flugzeuge verglichen werden: Wie bei Flugzeugen geschieht der Start eines Unternehmens in Phasen, in denen der Treibstoff (bei Start-ups im Wesentlichen Geld) verlässlich zufließen muss: etwa beim Rollen zur Startbahn, während der Beschleunigungsphase, beim Abheben, im ersten Steigflug und bis es auf Reiseflughöhe kommt. Die österreichischen Förderstellen arbeiten in den Frühphasen durchaus effektiv und pragmatisch. Sie helfen Gründern beim Rollen zur Startbahn und in der ersten Beschleunigungsphase – aber kurz vor/bei/nach dem Abheben – also dann, wenn der Treibstoff am intensivsten zufließen muss, gleichzeitig aber auch am meisten zerstört werden kann – sind sie durch Begrenzung der öffentlichen Budgets oft mit ihrem Latein (i.e. Geld) am Ende. Venture Capital Fonds oder Strategische Kapitalgeber (wie potenzielle Exit-Partner) warten meist ab, ob sich das Unternehmen als flugtüchtig erweist. Deshalb braucht es vor allem private Personen wie z.B. Angel Investors, um über die kritischen Phasen des Abhebens und Steigfluges zu kommen.

Angel Investors \neq Venture Capital (Fonds)

Es ist demnach ganz klar zwischen Venture Capital Fonds (die das Geld Dritter verwalten) und Privatpersonen (die ihr eigenes Geld investieren) zu unterscheiden: Erfahrene Privatpersonen können schneller und unkomplizierter mit ihrem Geld umgehen, als Fonds, die sich Dritten gegenüber rechtfertigen müssen (Bis sich Venture Fonds entschließen zu investieren, sind erfolgversprechende Start-ups oft schon „abgestürzt“).. Private Investoren (sog. Angel Investors) können daher die (zeitliche und finanzielle) Lücke schließen, die sich zwischen staatlicher Anschubfinanzierung und dem „Beweis der Flugtüchtigkeit“ ergibt. Sie können bewusst höheres Risiko eingehen, dafür aber auch im Erfolgsfall eine höhere Rendite erwarten.

Unternehmen fördern \neq Privatpersonen stimulieren

Dabei geht es also nur teilweise um die Förderung der Unternehmen selbst, sondern vor allem um die Incentivierung von vermögenden Privatpersonen, ihr Kapital rasch und unkompliziert in risikoreichere Unternehmen zu stecken. Genau dies ist der entscheidende Punkt: Österreichs Förderstellen sind auf die Förderung von Unternehmen ausgerichtet, also auf das gezielte Verteilen von Geld aus den –

naturgemäß begrenzten – öffentlichen Budgets. Will man einen möglichst hohen Mobilisierungshebel erreichen, geht es aber nicht nur um die Frühphasenförderung der Start-ups, sondern um das Lenken von Kapital privater Individuen vor allem auch in spätere Entwicklungsphasen solcher vielversprechender junger Unternehmen. An diesem Thema gehen die bekannten Instrumente wie Double Equity oder Business Angel Fond aufgrund ihrer begrenzten Mittel und infolge ihrer anderen volkswirtschaftlichen Aufgabe vorbei.

2. Wie mobilisieren andere Länder Privatkapital für Start-ups?

In Europa sind einige Länder Vorbilder bezüglich Innovation und Gründungen: Großbritannien, Schweden und Finnland. (Deutschland ist in dieser Hinsicht eher wie Österreich zu sehen). Im Folgenden werden die Maßnahmen und Instrumente dieser Länder kurz charakterisiert:

- **Großbritannien**

Großbritannien hatte in den Jahrzehnten vor 2010 stark auf Dienstleistungen gesetzt und dementsprechend eine Ent-Industrialisierung erlebt. Um diesen Trend umzukehren unternimmt es nun besondere Anstrengungen, indem es u.a. innovative Technologie-unternehmen besonders fördert. Als Vergleich für die Finanzierung von Wachstumsunternehmen sind vor allem das neue **Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS)**, sowie das bestehende **Enterprise Investment Scheme (EIS)** und **Enterprise Management Incentive (EMI)** Programm von besonderer Relevanz:

Das **SEIS** wurde 2012 geschaffen als Antwort auf den wachsenden Bedarf nach Seed- und Startup-Finanzierungen. Unter diesem Programm kann ein Investor bis zu GBP 100.000,- pro Jahr in SEIS-qualifizierte Unternehmen investieren (in Unternehmensanteile, nicht als Darlehen) und erhält dafür **50% der investierten Summe als Einkommensteuer-Kredit**. Die Kapitalerträge, die der Investor aus einem Investment unter dem SEIS Scheme erwirtschaftet sind **kapitalertragssteuerbefreit**.

Zusätzliche wirkt die investierte Summe als **Freibetrag für Kapitalerträge**, d.h. für im Investitionszeitraum erwirtschaftete Kapitalerträge (aus Verkäufen anderer Anteile). Diese werden in Höhe der Investitionssumme nicht mit Kapitalertragssteuer belastet. Sollte das Investment einen Verlust bringen, so kann 50% dieses **Verlustes** (abzüglich des auf diesen Verlustanteil bereits lukrierten Einkommensteuervorteils) ebenfalls als **Steuerkredit** geltend gemacht werden.

Das Enterprise Investment Scheme (EIS) gibt es schon seit Jahren. Es ist vergleichbar mit SEIS, mit folgenden Eckpunkten: Je Investor können **jährliche GBP 500.000,-** investiert werden, **30% Einkommensteuer werden kreditiert, der Verlust ist als Steuerkredit** geltend gemacht (wahlweise gegen die Kapitalertragssteuer oder die Einkommensteuer), die Investmentsumme wirkt als **Freibetrag** für andere Kapitalerträge. SEIS und EIS können im selben Unternehmen nacheinander zur Anwendung kommen.

Weiters gibt es mit dem EMI – den Enterprise Management Incentives – ein steuerbegünstigtes **Mitarbeiter Optionsprogramme**.

Details zu den Maßnahmen sind im Anhang dieses Papiers dargestellt. Dort finden sich außerdem Links zu den Info-Seiten.

Bekanntlich ist **Silicon Valley** die „Mutter aller Start-ups“. Die Situation dort muss natürlich ein Vorbild sein. Allerdings ist es schwer erreichbar und vergleichbar, denn Privatkapital und Investitionsdynamik ist dort in anderen Dimensionen verfügbar. Nichtsdestotrotz steht der Standort Österreich in Bezug auf Start-ups auch im Wettbewerb mit dieser Region südlich von San Francisco. Immerhin sind junge Unternehmer in den letzten Jahren besonders mobil geworden und siedeln von Österreich ab, wenn nicht die adäquaten Rahmenbedingungen gegeben sind.

3. Ansatzpunkte in Österreich (konkrete Forderungen siehe 6.)

Ansatzpunkt in Österreich sind zu allererst das Wegräumen von überkommenen steuerlichen Hindernissen und – mit ebenso hoher Priorität – die Stimulierung von Privatkapital und Privatinitiative. Die konkreten Forderungen sind im Abschnitt 6. formuliert.

a) Wegräumen antiquierter steuerlicher Hindernisse

Aus steuerlicher Sicht bietet jegliches Investment von Privatpersonen in Start-ups (z.B. Erwerb von Aktien oder Gesellschaftsanteilen) keinerlei Anreize:

Allfällige Verluste aus dem Investment in ein Start-up können heute nicht mit anderen, positiven Einkünften verrechnet werden. Die **Verrechnung von Substanzverlusten mit Substanzgewinnen aus Kapitalvermögen** ist nur eingeschränkt und obendrein nur im selben Jahr möglich. Dies ist in doppelter Hinsicht antiquiert: Wenn schon keine Verrechnung mit anderen Einkunftsarten ermöglicht wird, so müsste doch zumindest die Möglichkeit bestehen, allfällige im selben Jahr nicht verbrauchte Substanzverluste aus Start-ups als „Wartetastenverluste“ in kommende Perioden vorzutragen, um diese dann mit allfälligen späteren Substanzgewinnen verrechnen zu können.

Noch besser wäre freilich überhaupt die Einführung einer Wahlmöglichkeit für alle Steuerpflichtigen, Investitionen in bestimmte unternehmerische Kapitalanlagen (Start-ups) dem „normalen“ Steuerregime zu unterwerfen; das heißt Verluste können mit allen anderen Einkunftsquellen ausgeglichen, und alle Kosten in Zusammenhang mit Investitionen, somit auch Fremdkapitalzinsen aus der Finanzierung, können steuerlich berücksichtigt werden. Als Anreiz für weitere Investitionen müsste eine Übertragungsmöglichkeit der aufgedeckten stillen Reserven aus der Veräußerung auf neue Investments in Start-ups vorgesehen werden.

Die immer noch erhobene **Kapitalverkehrsteuer** (Gesellschaftsteuer) iHv 1% ist ein **anachronistisches Relikt** und eine klare Benachteiligung gerade kleiner Unternehmen. So können etwa große Unternehmensgruppen die Kapitalverkehrsteuer weitestgehend vermeiden, während direkte Investments in Kapitalgesellschaften weiterhin davon betroffen sind; auch ein Debt-Equity-Swap von Gesellschafterdarlehen (die aufgrund ihrer Unkompliziertheit im Vergleich zur notariellen Kapitalerhöhung in GmbHs häufig zur kurzfristigen Finanzierung eingesetzt werden) in Eigenkapital wird

mit 1% Kapitalverkehrsteuer „bestraft“ – obwohl gerade in jungen Unternehmen jeder Euro benötigt wird.

b) Stimulierung von Privatkapital

Wie bereits ausgeführt, wäre insbesondere ein Anreiz zu schaffen, dass aus Beteiligungsverkäufen der Start-ups erzielte **Veräußerungsgewinne wieder in neue Investments**, vor allem in neue Start-ups veranlagt werden. Eine intelligent strukturierte Übertragungsmöglichkeit aufgedeckter stiller Reserven aus solchen Beteiligungsveräußerungen würde zweifellos einen solchen Anreiz darstellen. Es ist nicht einzusehen, warum dieser Effekt nur unter bestimmten Voraussetzungen über komplizierte, mit anderen zahlreichen Nachteilen behaftete Konstruktionen wie atypisch stille Beteiligungen oder Kommanditbeteiligungen erzielt werden kann.

Im österreichischen Steuerrecht gab es ja schon Steuerbegünstigungen für Veranlagungen, so zum Beispiel den Sonderausgabenabzug für junge Aktien. Technisch wäre es daher relativ einfach, auch für Private einen „**Sonderausgabenbezug**“ für Investments in Start-ups zu schaffen. Denkbar wären:

- ein bestimmter maximaler Betrag, der zur Gänze steuerlich abzugsfähig ist;
- ein bestimmter Prozentsatz des Investments, der (teilweise) abzugsfähig ist.

Angel Investoren sind in Österreich meist nur mittelmäßig wohlhabende Personen, denen es Freude macht, mit jungen Start-ups zu arbeiten und die dafür und für einen möglichen überproportionalen Wertgewinn ein höheres Risiko einzugehen bereit sind. **Wirklich große Vermögen von Privatpersonen, Stiftungen und institutionelle Investoren** werden meist nicht in junge Unternehmen investiert, weil dies den Managern derartiger Vermögen „ein zu kleinteiliges Geschäft“ ist und im Vergleich zum (Verwaltungs-)Aufwand nur einen geringen absoluten Ertrag bringt (ein hoher relativer Ertrag je Einzelinvestment ist für diese Vermögen im Rahmen ihrer Gesamtportfolios immer noch gering). Dort gibt man sich lieber mit großen Investments (etwa in Kraftwerke in Georgien oder in ausländische Konzerne) ab. Bei Stiftungen wird dies noch durch die besondere (und teilweise übermäßige) Sorgfaltspflicht der Stiftungsvorstände verstärkt. Dabei wäre auch ein minimaler Prozentsatz gerade dieser großen Vermögen eine ideale Quelle für die Finanzierung von Start-ups am Standort Österreich.

Ein weiterer entscheidender Ansatzpunkt liegt in der steuerlichen Motivierung der Führungskräfte von Start-ups: Gerade junge Unternehmen können Mitarbeiter und Führungskräfte meist nicht angemessen mit kurzfristigem Bargeld bezahlen, sondern müssen sie mit Firmenanteilen incentivieren. Die derzeitigen **steuerlichen Bedingungen für Mitarbeiterbeteiligungen oder Optionsprogramme für Manager von jungen Unternehmen** sind unbefriedigend, da nahezu keine adäquaten steuerlichen Rahmenbedingungen hierfür bestehen. In der Praxis führt dies bei Start-ups dazu, dass das wirtschaftliche Risiko für ein Investment der Mitarbeiter oder Manager am Beginn zu hoch ist und bei späterem Erfolg des Start-ups ein Einstieg an der steuerlichen Belastung scheitert. Im Ergebnis werden die Optionen daher oftmals erst zu jenem Zeitpunkt ausgeübt, in welchem der Manager das Unternehmen verlässt und die erhaltenen Aktien des Unternehmens gleichzeitig veräußern kann, da sonst die damit verbundene Steuerlast nicht bedient werden kann.

4. Gesellschaftsrecht: ein wichtiger Hebel

Das Gesellschaftsrecht legt den Investoren bei der für Start-ups üblichen Rechtsform (GmbH) beträchtliche administrative und inhaltliche Hindernisse in den Weg – vor allem weil die GmbH ganz einfach nicht für im 21. Jahrhundert agierende Start-up-Unternehmen gemacht wurde. Immerhin stammt die grundlegende gesetzliche Regelung der GmbH aus dem Jahr 1892.

Eine GmbH eignet sich gut für Unternehmen mit regelmäßigen Umsätzen und wenigen bzw. selten wechselnden Eigentümern, die ihr Risiko limitieren, trotzdem aber direkten Einfluss behalten wollen. Diese Art der Geschäfte war auch lange Zeit bei kleinen und mittleren Unternehmen vorherrschend. Es war ja bis 1990 üblich, Innovationen aus dem Cash-flow oder über Bankkredite (und nicht über die Hereinnahme zusätzlicher Gesellschafter) zu finanzieren. Technologie-Start-ups im heutigen Sinne gab es nicht bzw. nur wenige, und die Bankfinanzierung war noch nicht so restriktiv wie in den letzten Jahren.

Für Privatinvestoren, die sich bei Technologie-Start-ups engagieren, hat die GmbH aber wesentliche Nachteile: aufwändiger Formalismus (z.B. Notwendigkeit von Notariatsakten beim Erwerb oder Verkauf von Beteiligungen, Beglaubigung diverser Gesellschafter-beschlüsse, Ausstellung von beglaubigten Vollmachten etc.), mangelnde Flexibilität bei Aufnahme von Kapital (es gibt kein genehmigtes und/oder bedingtes Kapital), mangelnde gesetzliche Voraussetzungen für Management- und Mitarbeiterbeteiligungsprogramme (dadurch erhebliche Schwierigkeiten bei deren Umsetzung), geringe internationale Anerkennung bei VCs, die nicht leicht nachvollziehbare Stammkapital- und Anteils-Berechnung, etc. Eine AG wäre besser, hat aber auch Nachteile, vor allem auf der Kostenseite (Höhe des Grundkapitals, Abschlussprüferpflicht, aber auch: kein Weisungsrecht etc).

Zielführend wäre es daher, die **Vorteile beider Kapitalgesellschaften in Österreich, GmbH und AG, in einer modernen Rechtsform zu verbinden**: leicht zu gründen, gut für viele und häufiger wechselnde Aktionäre, geringere Formalismen bei der Berichterstattung, leichter für Kapitalerhöhungen, etc. Eine "Klein AG" könnte daher insbesondere folgende Merkmale aufweisen:

- Senkung des zur Gründung notwendigen Grundkapitals (zB EUR 20.000 statt EUR 70.000; ein Viertel bei Gründung bar einzuzahlen)
- Aufsichtsrats-, aber zumindest Abschlussprüferpflicht nur wenn bestimmte Schwellen (z.B. Bilanzsumme, Umsatz, Mitarbeiteranzahl etc) überschritten werden
- Zulässigkeit von Umlaufbeschlüssen der Gesellschafter (nur bei GmbH derzeit möglich)
- Bedingtes und genehmigtes Kapital sowie Erwerb eigener Aktien wie bei "Großen AGs"
- Aktienoptionsprogramme durch Unterlegung von eigenen Aktien oder bedingtes Kapital bis zur einer Schwelle von jeweils 20% (derzeit nur jeweils 10% vorgesehen; das erfordert parallele Strukturen und ist zu aufwendig)
- Möglichkeit des jederzeitigen Upgrades auf "Große AG" (z.B. durch Erhöhung des Grundkapitals auf EUR 70.000)
- Eventuell spezielle Eigentümerrechte

5. Zusammenfassung der Ansatzpunkte als Basis für den folgenden Forderungskatalog

- Start up-Unternehmen sind eine beträchtliche Chance für den Wohlstand der österreichischen Bevölkerung
- Die direkte Unternehmensförderung ist in Österreich gut und effektiv
- In Österreich klafft allerdings zum Teil eine zeitliche und finanzielle Lücke zwischen öffentlicher Anschubfinanzierung und dem Engagement institutioneller Investoren (wie Venture Capital Fonds)
- Ein großer Hebel ist es daher, Kapital von Privatpersonen für Start-ups zu mobilisieren. Damit kann auch der – oft steuerlich bedingte – Abfluss von Privatkapital ins Ausland gebremst und gezielt in für Österreich wertvolle Bereiche umgeleitet werden
- Bei der stärkeren Mobilisierung von Privatkapital sind allerdings teils antiquierte Hindernisse wegzuräumen und innovative Ansätze (die andere Länder vorzeigen) zu verfolgen
- Echte Hindernisse und Relikten aus der Zeit vor 1990 sind zu beseitigen, wie etwa die nicht oder nur schwer mögliche Aufrechnung von Gewinnen und Verlusten bei Direktinvestments von Privatpersonen
- Innovative Ansätze wie beispielsweise das aktive Stimulieren von Investments durch Privatpersonen oder adäquate Rahmenbedingungen für Incentivierung von Mitarbeitern sollten verfolgt werden
- Wirklich große Vermögen von Privatpersonen und Stiftungen könnten dabei eine besonders ertragreiche Quelle zur Stimulierung von Kapital für Start-ups sein.
- Gesellschaftsrechtlich ist die GmbH die übliche Rechtsform für Start-ups. Eine GmbH hat aber gravierende Nachteile für die Charakteristik solcher Unternehmen (wie auch die AG). Es ergibt sich aber die Möglichkeit, die Vorteile von GmbH und AG zu verbinden und so eine innovative Rechtsform („kleine AG“) zu schaffen, die Innovationen beschleunigt.

6. Forderungskatalog der AAIA

Die nächste österreichische Bundesregierung soll eine Zukunftsinitiative für Gründer starten, die mit den Regierungsverhandlungen 2013 zu fixieren und im Jahr 2014 umzusetzen ist. Sie soll einen Business Angel-Schwerpunkt vorsehen, dessen Ziel es sein soll, Österreich zum attraktivsten Standort für wachstumsorientierte Unternehmensgründungen europaweit zu machen und damit einen Zuzug von Talenten zu fördern und den jetzigen Brain-Train im Start-up-Sektor zu stoppen.

Auf Basis der Ansatzpunkte (siehe Punkt 3.) besteht das Forderungsprogramm im Wesentlichen aus
I) rechtlichen und
II) steuerlichen Maßnahmen:

I) Rechtliche Maßnahmen

i) Investitionsverpflichtung für institutionelle Investoren

Problem: wurde bereits unter 5. erläutert. Ziel ist das vermehrte Zurverfügungstellen von Risikokapital.
Vergleich USA: dort fließen sieben Prozent des Kapitals von Pensionsfonds in Venture Kapital – was ein großer Standortvorteil u.a. des Silicon Valley ist

Forderung: Institutionelle Investoren (Pensionsfonds, Banken, Versicherungen etc.) sind zu verpflichten, drei Prozent des Veranlagungskapitals direkt oder indirekt in Startups zu investieren.

ii. Anpassung von Basel III in Hinblick auf Start-ups

Problem: Die einst in diesem Segment dominierende Investorengruppe hat sich aufgrund der Vorgaben von Basel III daraus zurückgezogen.

Forderung: Berücksichtigung von Start-ups in Basel III, um den Wiedereinstieg von institutionellen Investoren in diese Asset Klasse zu ermöglichen.

iii. Start-up-freundliche Umsetzung der europ. AIFM-Richtlinie;

Problem: die Reporting-Richtlinie stellt für die Start-up Szene ein indirekt beträchtliches Risiko dar, da die extrem strengen administrativen Auflagen auch auf kleine und mittlere Venture- und Seed Fonds angewendet werden. Dies würde die bereits heute schwache Risikokapital-Branche in der EU weiter dramatisch schwächen.

Forderung: Anlehnung an Deutschland, möglichst geringe Belastung durch Reporting für kleinere Finanzierungsgesellschaften

iv. Rechtliche Vereinfachung der Gründungen von Kapitalgesellschaften

Problem: siehe u.a. 4.

Forderungen:

- Einführung der „GmbH light“, 10.000 Euro Stammkapital und keine Mindest-KöSt
- Einführung der „Klein AG“; Grundkapital von 20.000 Euro (derzeit 70.000); Befreiung von der Mindest-KöSt; keine Pflichtprüfung aufgrund der Rechtsform, sondern nach Maßgabe der Größenkriterien im UGB (derzeit wird eine AG immer geprüft)
- Vereinfachung der Notariatsaktpflicht (Streichung der Publikationspflicht in der Wiener Zeitung)
- Lockerung des Gewerberechts-Vereinfachung von Sacheinlagen (Prüfpflicht für Sacheinlage ab 100.000 Euro)

v. Innovationsfreundliches Stiftungsgesetz

- **Problem:** Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Stiftungsvorstände hindern diese, auch kleine Teile des Stiftungsvermögens in risikoreichere Projekte (und damit in Start-ups) zu investieren. Da immer mehr Vermögen in (Privat-)Stiftungen liegen, wäre es vorteilhaft, zumindest kleine Teile von Stiftungsvermögens in Start-ups investieren zu können und dies sogar zu incentivieren.
- **Forderung:** Aufheben der strengen Substanzerhaltungsverpflichtung für den Stiftungsvorstand und die damit verbundene Haftung des Stiftungsvorstandes. Er soll ihm die Möglichkeit eingeräumt werden, zumindest Teile des Vermögens auch in riskantere Veranlagungsklassen zu investieren.
- **Forderung:** Verpflichtung von Stiftungen, zumindest drei Prozent ihres Veranlagungskapitals in Private Equity zu investieren.

vi. Rechtliche Grundlagen für Crowd Funding schaffen

Problem: Derzeit gibt es kein rechtliches Instrument für Investment von Kleinstbeträgen. International ist Crowd Funding (erleichtert v.a. durch das Internet und seine neuen Zahlungsmöglichkeiten) ein unumkehrbarer und nachhaltiger Trend, der auch in Österreich nicht aufzuhalten sein wird.

Forderung: Anstatt diese neuen Möglichkeiten zu bremsen, sollten sie rasch rechtlich geregelt werden (siehe auch kleine AG). Dies muss u.a. beinhalten:

- Lockerungen der Bestimmungen der FMA: als Initiator braucht man derzeit eine Banklizenz
- Einschränkung der Prospektspflicht: In Deutschland wird aktuell eine Untergrenze von 1 Million Euro gefordert, in den USA gilt die Prospektspflicht erst ab 1 Mio. Dollar.

vii. Beurkundung (Notariatspflicht) vereinfachen

Problem: Investitionen von Angel Investors sind in Österreich teuer und aufwendig, insbesondere wenn auch ausländische Investoren beteiligt sind. Das muss nicht so sein, siehe USA, UK, Frankreich.

Forderung: Vereinfachung der Notariatsaktpflicht

II) Steuerliche Maßnahmen

Neben den rechtlichen Änderungen werden steuerliche Maßnahmen mit folgenden Schwerpunkten gefordert: Steuerliche Anreize für Investment in Start-ups und Investitionen in wachstumsorientierte Unternehmen; Steuergutschriften für Privatinvestoren bis zu einem bestimmten Kapitaleinsatz und

Absetzbarkeit, in Anlehnung an Best Practice im UK; weitgehende Befreiung von Startups dieser Kategorie von Steuern und Gebühren in den ersten drei Jahren.

i. Steuerliche Abschreibbarkeit von Verlusten aus Start-up-Beteiligungen

Problem: wurde ausführlich unter 3. erläutert. Bisher kann nur ein Siebentel der Abschreibungsverluste aus Beteiligungen in einem Jahr geltend gemacht werden

Forderung: Volle Anerkennung von Abschreibungsverlusten aus dieser Kategorie

ii. Abschaffung unnötig belastender Gebühren für Start-ups

Problem: Bei Eigenkapitalzufuhr in Kapitalgesellschaften fällt 1 Prozent Gesellschaftsteuer an. Das Resultat sind mitunter enorm hohe Setup-Kosten

Forderung: Abschaffung der (ohnehin antiquierten) Gesellschaftssteuer

Problem: Gebührengesetz führt zu hohen Setup-Kosten für Start-ups

Forderung: Abschaffung des Gebührengesetzes, z.B. Mietvertragsgebühren, für Start-ups, Kommunalsteuer, Sozialversicherung-Dienstgeberbeiträge

Problem: Heute müssen auch Unternehmen, die Verluste schreiben, die Mindest-KöSt bezahlen

Forderung: Abschaffung der Mindest-KöSt. für diese Unternehmen

iii. Gesetzliche Klärung von Dienstleistungen gegen Anteile an Start-ups

Problem: Es ist heute nicht klar, ob der Unternehmer etwa Dienstleistungen, die er ins Start-up im Gegenzug für Anteile einbringt, zu versteuern hat. Ein Beispiel: Er muss sich deklarieren und sagen: "Meine Medialeistung ist xy wert.", auch wenn er keinen Cashflow daraus hat. Versteuert wird also auf Verdacht. Das Resultat: Viele Unternehmer bringen diese Dienstleistungen erst gar nicht ein. Das verhindert den Einsatz brachliegender Dienstleistungskapazität und führt beim Start-up zu hohen Kosten.

Forderung: Steuerfreistellung von Dienstleistungen gegen Unternehmensanteile von Start-ups

iv. Weniger Steuern auf Options für Mitarbeiter in Start-ups

Problem: Es gilt die sofortige Versteuerung von Stock Options. Die Bindung des Mitarbeiters zur Teilhabe am Unternehmenserfolg wird dadurch enorm erschwert.

Forderung: Steuern sollten bei Stock Options erst dann anfallen, wenn es zu einer Realisierung des Wertzuwachses kommt, sprich Verkauf mit Gewinn.

Forderung: Ausrichtung der steuerlichen Behandlung von Optionen von Führungskräften an Start-ups an den Enterprise Management Incentives im UK

v. Steuerbegünstigung für Investitionen in Start-ups

Problem: In diesem Papier unter 3. bereits ausführlich erläutert

Forderung: Änderung nach brit. Vorbild: Dort wird ein Steuernachlass von 50 Prozent des Investment bis 150.000 Euro gewährt, unabhängig vom anzuwendenden Steuersatz (Progression bleibt hier unberücksichtigt). Diese Maßnahme kann auch zu einer Steuergutschrift (Negativsteuer) führen.

vi. Uneingeschränkte vertikale und horizontale Verlustverwertung

Problem: bisher gibt es Einschränkungen bei der Verrechnung von Verlusten, die durch verschiedene Einkunftsarten verursacht wurden. Dadurch wurden Privatinvestoren in Start-ups tendenziell bestraft gegenüber Investmentgesellschaften

Forderung: Uneingeschränkte vertikale und horizontale Verlustverwertung sowie Verrechenbarkeit von Verlustvorträgen

Ein Beispiel: ein Selbständiger schreibt Verluste; gleichzeitig vermietet er drei Wohnungen, auch dort erleidet er Verluste. Er kann die Verluste aus der gewerbl. Tätigkeit vortragen und im kommenden Jahr mit Gewinnen verrechnen. Die Verluste aus der Vermietung gehen jedoch verloren.

vi. Steuerliche Erleichterungen für Startups in der Gründungsphase

Problem: Ein großer Teil der in der Frühphase bereitgestellten Kapitalmittel von Business Angels wird vom Staat wieder direkt aufgezogen, da die Gebühren, Lohnsteuern etc. üblicherweise mehr als 50% der Gesamtaufwände ausmachen! Bei Startups geht ja nahezu 100% der Geldmittel in Personal!

Forderung: Signifikante Steuererleichterungen für Startups in den ersten drei Jahren nach Gründung; dies könnte an den Einstieg eines privaten Investors gebunden sein. Konkret wären das Kommunalsteuer, Sozialversicherung->Dienstgeberbeiträge, Gesellschaftssteuer, Mindestkost.

7. ANHANG

Details zu den Möglichkeiten in Großbritannien

SEIS-qualifizierte Unternehmen haben nicht mehr als 25 Mitarbeiter und nicht mehr als GBP 200.000,-- Aktiva zum Zeitpunkt des Investments. Das Unternehmen darf maximal zwei Jahre alt sein. Ein Unternehmen darf kumuliert max. GP 150.000,-- über dieses Programm aufnehmen.

Ein **SEIS Investor** darf nicht mehr als 30% am Unternehmen halten, darf kein Mitarbeiter sein, darf über drei Jahre keine "Werte" aus der dem Unternehmen beziehen, ausgenommen z.B. Dividenden oder Spesen für eine Beirats/Aufsichtsratsrolle ("Director"). Der Investor muss die Anteile zumindest drei Jahre halten.

Beim **EIS** darf jedes Unternehmen jährlich GBP 2m über dieses Programm aufnehmen, es darf max 150 Mitarbeiter und max GBP 15m Aktiva haben, darf nicht gelistet sein und darf nicht durch anderes Unternehmen beherrscht werden und gewisse Sektoren sind ausgenommen (Banking, Agrar, Immobilien, Stahl, ...)

Quellen:

SEIS - <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vcmmanual/VCM30000.htm>

EIS - <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vcmmanual/VCM10010.htm>

Details zum EMI unter <http://www.hmrc.gov.uk/shareschemes/emi-new-guidance.htm#2>