

Sichtweisen und Porträts

KWF Magazin 2.2016

Zu Risikokapital

Wer es braucht,
wie man dazu kommt
und was man
darunter versteht.



Sichtweisen und Porträts Zu Risikokapital

Wer es braucht,
wie man dazu kommt
und was man
darunter versteht.

CISC Semiconductor GmbH

Buttazoni GmbH

aws Mittelstandsfonds

Sico Technology GmbH

Sandra Venus
mit den Unternehmern Kurt Gasser
und Gerald Hehenberger

Stefan Schwarzenbacher

**02 Wann kommt Risikokapital zum Tragen?
Was ist der Anspruch? Was ist die Logik?
Wie wird es am Markt angenommen?**
EDITORIAL

**04 Risikokapital.
Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.**
VON SANDRA VENUS

08 17 Jahre am Markt – was ist schiefgegangen?
VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

14 Risikokapital aus der Sicht einer Regionalbankerin
VON ELISABETH FALLER

**18 Ursula, Armin und Henriette ...
und was Sie sonst noch über einen erfolgreichen
Stahlbauer wissen sollten!**
VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

24 Gemeinsam Werte schaffen – mit Eigenkapital!
VON KARL LANKMAYR

**26 Hat man oder hat man nicht –
das Gespür für Marktchancen**
VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

**32 Öffentliches Risikokapital
für die Internationalisierung von KMU –
eine Reflexion**
VON ERHARD JURITSCH

**36 Geld alleine ist es nie!
Am Runden Tisch zum Thema »Risikokapital«**
VON GERDA SCHLACHER
UND MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

**42 Venture-Capital
in Kärnten existiert noch nicht.**
VON GERDA SCHLACHER

47 Testen Sie Ihr Wissen über die Kärntner Wirtschaft

48 Auflösung

Wann kommt Risiko- kapital zum Tragen? Was ist der Anspruch? Was ist die Logik? Wie wird es am Markt angenommen?

EDITORIAL



Mag. Sandra Venus

**Wann kommt Risikokapital zum Tragen?
Was ist der Anspruch? Was ist die Logik? Wie wird
es am Markt angenommen?**

¶ Diese Fragen und viele andere werden im Zusammenhang mit Risikokapital gestellt. Wir vom KWF begleiten Unternehmen – zumeist kleine und mittlere Betriebe –, die in der Mehrheit noch über eine klassische Bankenfinanzierung verfügen. Doch sind die finanziellen Rahmenbedingungen aufgrund der zumeist niedrigen Eigenkapitalausstattung enger geworden. Die Kombinationsmöglichkeiten von den Finanzierungsprodukten der Bundesförderstellen in Form von Haftungen und Krediten mit den Förderprodukten des KWF zeigen Wirkung und eine positive Annahme am Markt.

**Wir gehen einen Schritt weiter und sprechen auch
die weitreichenden Möglichkeiten von alternativen
Finanzierungsinstrumenten an.**

¶ Wir zeigen Ihnen, wie die Hereinnahme von Risikokapital gelingen kann, und welche Möglichkeiten sich daraus zum Beispiel für einen mittelständischen Nischenplayer am Weltmarkt ergeben.

¶ Erleichtert Risikokapital für KMU den schwierigen Zugang zum Kapitalmarkt? Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein, um strategische Partner und Co-Investoren zu gewinnen? Welche Möglichkeiten haben sich aufgrund der enger gewordenen finanziellen Rahmenbedingungen entwickelt? Die Beispiele in der Broschüre können einen Teil der Fragen beantworten.

**Wir beleuchten die Facetten des Risikokapitals auf
öffentlicher Seite und zeigen auf, welche Synergie-
effekte zwischen Risikokapital und herkömmlicher
Bankenfinanzierung möglich sind.**

¶ Wie kann ein gutes Klima zwischen den unterschiedlichen Finanzierungspartnern entstehen? Wo sehen Banken hier Chancen und Risiken? Die strengen Kreditvergaberichtlinien haben den Kapitalmarkt verändert, es ist eine neue Attraktivität entstanden, sich Risikokapital näher anzusehen, und auf der anderen Seite sind Hemmnisse nicht einfach wegzureden. Wir porträtieren Unternehmen, die den erfolgreichen Schritt der Inanspruchnahme von öffentlichem Risikokapital gemacht haben, und kommen ins Gespräch mit Investoren, die beide Seiten kennen: Risikokapitalgeber und Risikokapitalnehmer.

¶ Gerade im mittelständischen KMU-Bereich ist die Hereinnahme eines strategischen Partners mitunter auch ein Schritt vom eigentümergeführten Betrieb zum managementgeführten Betrieb. Es bedarf einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit, die Vertrauen voraussetzt, das aufgebaut werden muss.

¶ Vertrauen spielt für die Hereinnahme von Risikokapital eine bedeutende Rolle – Zahlen, Daten und Fakten sind jedoch genauso wichtig, um gemeinsam einen Weg zu gehen.

¶ Unser Ziel ist es, mit unseren Förderprodukten einen Anreiz zu schaffen, zusätzliches unternehmerisches Potenzial freizusetzen. Dies kann durch neue Formen der Zusammenarbeit, die entsprechenden Rahmenbedingungen und Vertrauen gelingen.

Sandra Venus
Vorstand

Risikokapital. Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

VON SANDRA VENUS

Das Thema Finanzierung begleitet mich schon lange. Wenn ich an meine Kindheit zurückdenke, waren die hohen Zinsen das bestimmende Merkmal. Mein Vater, Jahrgang 1932 und Kriegskind, war ein Meister im Ausloten der besten Optionen. Er nahm Zeit seines Lebens keinen Kredit in Anspruch, sondern hat, wie man so schön zu sagen pflegte, »eisern gespart«. Es wurde kein Risiko eingegangen. Meine Eltern hatten beide den Beruf der Schneiderin beziehungsweise des Schneiders erlernt und waren im Einzelhandel tätig, davon circa 15 Jahre in der Selbstständigkeit. Auch in der Zeit des Unternehmertums kamen meine Eltern ohne langfristige Finanzierungen aus und verfügten über einen nur sehr bescheidenen Betriebsmittelrahmen – Finanzierungsrisiko gleich null.

Die Liebe zu den Zahlen, der Hang zur Mathematik und die Erfahrung aus dem Unternehmen brachten mich zur Betriebswirtschaft und, im Zuge meiner Berufslaufbahn von einem kleinen Handelsunternehmen über die Steuerberatung und einen internationalen Großkonzern, zur Wirtschaftsförderung. Das Unternehmertum und die damit zusammenhängende Thematik der Finanzierung waren immer präsent. Die Finanzierungsmöglichkeiten haben sich über die Jahre stark verändert, gleichzeitig auch die Rahmenbedingungen für Unternehmen. Die strengen Kreditvergaberichtlinien der Banken führten dazu, dass, trotz ausreichend verfügbarem Kapital, gerade für kleine und mittlere Unternehmen die Kredite wesentlich teurer geworden sind und diesen sehr oft mangels Ertragskraft und Sicherheiten nicht zur Verfügung stehen.

Wovon sprechen wir, wenn wir Risikokapital meinen?

Wir klassifizieren die Finanzierung von Unternehmen in Eigenkapital und Fremdkapital. Das Eigenkapital ist das haftende Kapital, es verfügt über eine erfolgsabhängige Vergütung, steht langfristig zur Verfügung und ist zumeist mit einem Mitspracherecht verbunden. Das Fremdkapital auf der anderen Seite bedingt Sicherheiten, hat eine fixe Vergütung mit einer entsprechenden Rückzahlungsverpflichtung und steht nur für einen gewissen Zeitraum zur Verfügung. Das Risikokapital – auch als Wagniskapital verstanden – ist dem Eigenkapital sehr nahe beziehungsweise hat eigenkapitalähnlichen Charakter. Das Ziel ist es, durch die Hereinnahme von Risikokapital die Eigenkapitalquote des Unternehmens zu stärken und dadurch das Rating des Unternehmens zu verbessern. Der Zugang zu herkömmlichen Finanzierungsinstrumenten wird somit erleichtert. Unter Risikokapital wird zum Beispiel Venture-Capital, Kapital von Business Angels und auch Kapital aus dem Crowdfunding-Bereich verstanden. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten sowie Beteiligungsmodelle der öffentlichen Hand zählen ebenso dazu.

Wie leicht kommt man zu Risikokapital?

Im Bereich der öffentlichen Finanzierungsbeziehungsweise Förderungsleistungen hat sich viel getan. Die klassische Zuschussförderung in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen hat die Förderungslandschaft sehr lange und nachhaltig geprägt. Für ein Umdenken in neue, andere Finanzierungsmodelle bedurfte es – und bedarf es auch zukünftig – viel an Aufklärungsarbeit und eines guten Zusammenspiels aller möglichen Förderungsinstitutionen auf EU-, Bundes- und Landesebene. Auch bei der Anwendung oder beim Einsatz dieser neuen alternativen Finanzierungen beziehungsweise von Risikokapital, bilden Wachstum und Beschäftigung die Hauptziele (des KWF). Im Fokus stehen Unternehmen, die F&E betreiben, die an der Schwelle zur Forschung beziehungsweise Innovation stehen oder die mit ihrem Geschäftsmodell internationalisierungsfähig sind – also alle Unternehmen, die ein Risiko eingehen.

Die großen unternehmerischen Herausforderungen spielen eine wesentliche Rolle bei der Hereinnahme von Risikokapital, wie zum Beispiel:



Start-up-Gründungen



die Phasen der Forschung und Entwicklung, wenn es heißt, Prototypen in die Produktionsphase zu bringen



massive Wachstumssprünge aufgrund von Internationalisierungsschritten



die Markteinführungen von neuen Produkten in einem sehr großen Umfang.

Gerade im Bereich solcher herausfordernden, erfolgversprechenden und risikobehafteten Investitionsprojekte können Unternehmen zu einem gewissen Teil mit Risikokapital unterstützt werden.

Wann ist ein besonderer Bedarf an Risikokapital gegeben?

¶ Zielgruppen sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die ein sehr hohes Entwicklungspotenzial haben und dieses, aufgrund einer nur sehr geringen Eigenkapitaldecke, nicht ausreichend nutzen können. Dabei sind die Finanzierungsleistungen der öffentlichen Hand ein wesentlicher Bestandteil. Zum einen wird durch die öffentliche Hand Risikokapital aufgebracht, zum anderen wird durch den Einsatz der öffentlichen Mittel weiteres Risikokapital seitens der Banken, der privaten Investoren und der Unternehmen selbst ermöglicht. Damit soll also die Hebelung von zusätzlichem Kapital leichter gelingen.

Wie gestalten sich die Rahmenbedingungen einer Finanzierung aus Sicht der öffentlichen Hand?

¶ Der KWF betreut und begleitet Unternehmen, das heißt, wir stellen kritische Fragen, fordern Unterlagen an, bewerten diese und entscheiden anhand von klar formulierten Förderungsprogrammen, ob es die Möglichkeit der Unterstützung beziehungsweise der Finanzierung dieser Unternehmen und ihrer Projekte gibt. Das erfordert mitunter einen sehr engen Abstimmungsprozess mit den anderen Finanzierungspartnern (wie Bundesförderstellen, Banken, private Investoren). Im Bereich der Risikofinanzierung ist dieser Prozess noch intensiver, denn aufgrund des erhöhten Risikos eines Scheiterns muss noch genauer beurteilt werden, was in welchem Umfang möglich ist. Dabei werden sehr klare Meilensteine festgelegt und der Informations- und Berichtsprozess ist viel aufwändiger, geht es dabei ja um den Einsatz von öffentlichem Kapital, sprich Steuergeld.

¶ Es hat sich viel geändert – einiges ist schwieriger geworden, und doch haben sich neue Möglichkeiten ergeben. Das Risiko des eingesetzten alternativen Finanzierungskapitals tragen immer mehrere: die Unternehmerin oder der Unternehmer durch den Einsatz und den Fokus auf das Gelingen des Projekts und natürlich durch das eingesetzte Unternehmenskapital, die öffentliche Hand durch das Risiko des gewählten Mitteleinsatzes sowie die richtige Entscheidungsfindung und nicht zuletzt die anderen ausfinanzierenden Partner wie Banken, Venture-Fonds ... also alle, die von dem Unternehmen, dem Projekt und den Erfolgsaussichten überzeugt sind.

¶ Wir als KWF sind vom Einsatz und der Wirksamkeit unserer Förderprodukte überzeugt – die Erfahrung und das Wissen über gelungene Projekte und geförderte Unternehmen bestätigen dies eindrucksvoll.

¶ Die Zukunft der Wirtschaftsförderung liegt in solchen Formen der Finanzierung und wird sich dahin weiterentwickeln.

¶ Mein Wunsch aus Sicht einer Förderinstitution geht in die Reduzierung von Formalismen und in ein wieder stärkeres Zulassen von Softfacts in der Beurteilung von Unternehmen und deren Projekten. Die Unternehmenszahlen sind das eine – Engagement, Mut, Freude, Vertrauen und Einsatz das andere.

¶ Ich weiß, die Realität geht leider noch in eine andere Richtung – doch: »Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.«

Zielgerichtete Förderungsprogramme des KWF

Beteiligungsfinanzierung

- Die Finanzierung herausfordernder, erfolgversprechender und risikobehafteter Projekte von KMU steht hier im Fokus. So können dies herausragende (zum Beispiel die Projektgröße in Relation zur Unternehmensgröße betreffend) beziehungsweise risikobehaftete Investitionen sein (zum Beispiel in der Phase des Übergangs von einem Prototypen in die Serienfertigung). Auch risikobehaftete Expansionschritte von Unternehmen sind darunter subsumiert.
- Die förderbaren Projekte müssen mindestens 300.000 EUR betragen, bis zu 1/3 der förderbaren Kosten sind in Form einer Beteiligung möglich.
- Die Laufzeit wird einer fristenkongruenten Finanzierung angepasst und sollte 10 Jahre nicht überschreiten. Sicherheiten können unter Berücksichtigung der Risikoverteilung vereinbart werden, weiters kann zur Verwirklichung des Förderungszwecks eine Nachrangigstellung erfolgen, um eine entsprechende Eigenkapitalquote im weiteren Sinn zu erreichen.

Finanzierung von technologieorientierten Unternehmen oder umgangssprachlich: »Start-up-Darlehen«

- Mit dem sogenannten Start-up-Darlehen werden Unternehmen bei der Finanzierung der Gründung und in Folge bei Aktivitäten von Forschungs- und Fertigungsüberleitung, Produktentwicklung, Markteintritt und Marktaufbau unterstützt. Hier spielt der Beschäftigungsaufbau eine ganz wesentliche Rolle.
- Für die Inanspruchnahme dieses Darlehens von bis zu maximal 400.000 EUR muss Eigenkapital in zumindest dem Ausmaß des beantragten Darlehens ins Unternehmen eingebracht werden. Die Laufzeit beträgt 8 Jahre, wobei die ersten beiden Jahre zinsfrei sind. Der Zinssatz ab dem 3. Jahr beträgt Referenzzinssatz +4 %.
- Die Tilgungen erfolgen erst ab dem 5. Jahr. Der hohe Zinssatz stellt die Risikotangente dar, da keine Sicherheiten bedingt werden, sondern die Zuzählung des Darlehens in Form eines Meilensteinplans erfolgt.

BABEG Venture Fonds II

- Viele KMU in Kärnten haben ein hohes Entwicklungspotenzial, können aber aufgrund einer geringen Eigenkapitaldecke dieses nicht optimal nutzen. Da der Venture-Capital-Markt in Kärnten weitgehend versagt, haben diese KMU nur in sehr wenigen Fällen Zugang zum Risikokapital.
- Mit dem BABEG Venture Fonds II sollen die beschriebenen Nachteile zumindest für einige Kärntner Unternehmen abgeschwächt werden. Zielsetzung des BABEG Venture Fonds II sind Investitionen einerseits in der Early-Stage-Phase, das heißt bei Unternehmensgründungen beziehungsweise Prototypenentwicklungen, und in der Folge in den Wachstumsphasen der Unternehmen, sowohl beim Marktaufbau beziehungsweise beim ersten Markteintritt sowie bei Einführungsphasen neuer Produkte, neuer Produktionsverfahren und bei wesentlichen Markterweiterungsschritten. Die Beteiligungshöhen bewegen sich zwischen 100.000 EUR in der Frühphase und bis zu 1,5 Mio EUR im Wachstumsbereich.
- Der BABEG Venture Fonds II ist mit einem Gesamtvolumen von 12,2 Mio EUR ausgestattet und wird im Jänner 2017 starten.
- Bis zu 70 % der Beteiligungsfinanzierung können durch den BABEG Venture Fonds übernommen werden, wobei 30 % von unabhängigen privaten Investoren aufgebracht werden müssen. Um die Kofinanzierung sicherzustellen, wurden bereits umfangreiche Gespräche, sowohl mit potenziellen Business Angels als auch mit anderen privaten Venture-Fonds, geführt. Absichtserklärungen liegen bereits vor, die Zusammenarbeit wird pro Einzelprojekt entschieden. Das Fondsmanagement erfolgt durch den KWF.

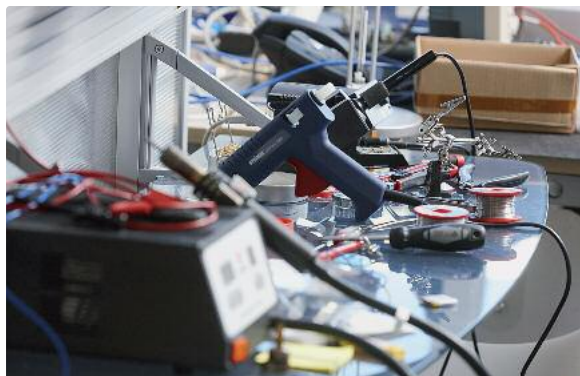


17 Jahre am Markt – was ist schief- gegangen?

So tickt man im Silicon Valley...

VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

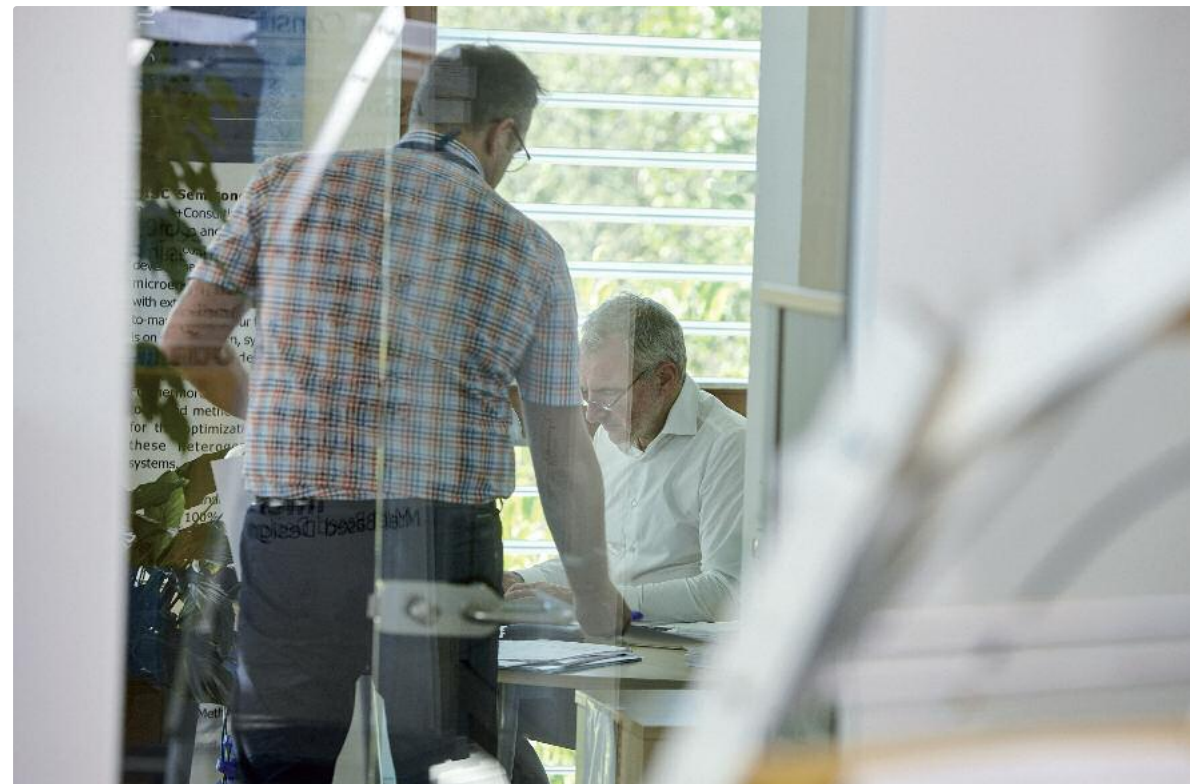
Als Markus Pistauer vor fast 20 Jahren mit seiner unternehmerischen Idee – Simulationssoftware – bei Bankinstituten vorstellig geworden war, waren das Vertrauen in und das Wissen über diese Branche so gering, dass er keinen Kredit bekam. Auch dass er einen Businessplan-Wettbewerb gewonnen hatte, änderte nichts an der Situation. Für die Gründung der CISC Semiconductor GmbH waren die Finanzmittel eines privaten Investors erforderlich.



Heute ist die Situation Pistauers eine andere, denn sein Geschäftsmodell, Leistungen für die Entwicklung von mikroelektronischen Systemen, ging auf, und das Unternehmen besteht seit nunmehr 17 Jahren.

Genau das ist es, was Markus Pistauer nachdenklich stimmt. »In unserem Kulturraum ist es noch immer so, dass ausschließlich Beständigkeit positiv besetzt ist. In den USA würde man fragen, was schiefgegangen ist.« Was meint der erfolgreiche Unternehmer mit dieser scheinbar irritierenden Aussage?

Scheitern (wobei es dieses Wort in Pistauers Wortschatz nicht gibt) beziehungsweise mit einer Idee erfolglos zu sein, ist bei uns noch immer mit Schande behaftet. Das hält viele potenzielle Jungunternehmerinnen und -unternehmer davon ab, sich in die Selbstständigkeit zu begeben, wodurch der Wirtschaft viele neue Ideen verloren gehen, die für das Wirtschaftswachstum und unsere Zukunftsfähigkeit wichtig wären. Der US-amerikanische Markt – wo Pistauer im Silicon Valley einen weiteren Unternehmensstandort und eine von CISC unabhängige Firma gegründet hat – ist für ihn zwar nicht das Nonplusultra, aber das Unternehmertum und die damit verbundenen Schwierigkeiten werden dort anders gesehen. Vor allem ist die Beteiligung durch Private viel selbstverständlicher als in unseren Breitengraden.



In Kärnten vermisst er ein »Financial Ecosystem«. Dabei sprächen momentan mehrere Faktoren für einen Markt, in dem Unternehmen, die einen zusätzlichen Eigenkapitalbedarf haben, mit den entsprechenden Finanziers zusammengebracht werden, gemeinsam mit Steuer-, Unternehmens- und anderen Beratungsleistungen.

Pistauer ist ein Typ, der grundsätzlich an die Eigenverantwortung jedes Einzelnen appelliert. Wenn es allerdings eine öffentliche Intervention geben soll, dann wäre sie seiner Meinung nach jetzt, an dieser Schraubstelle, richtig und wichtig. Geld ist momentan mangels lukrativer Anlagealternativen ausreichend vorhanden und technische Innovationen befinden sich in einem vielversprechenden Stadium, vergleichbar mit den letzten Jahren des vorherigen Jahrhunderts, in denen sich das Internet ausbreitete.

Markus Pistauer hat mit mehreren Forschungsprojekten Förderungen durch die FFG und den KWF in Anspruch nehmen können. In seiner Funktion als Begutachter von Forschungsprojekten für die Europäische Kommission kennt er auch die andere Seite. »Informationen über die Projekte sind für eine Entscheidung notwendig, aber in den meisten Fällen sind die Anforderungen, die ein Antragsteller erfüllen muss, so umfassend, dass sie der normalen Geschäftstätigkeit im Wege stehen.« Zudem hören Förderungen zu früh auf – soll heißen, dass es häufig einen guten Output an (Grundlagen-) Forschung gibt, aber für die Vermarktung stehen keine Mittel mehr zur Verfügung. Eine Förderung in dieser letzten Phase der Technology Readiness könnte vielen Forschungsprojekten zu einem Durchbruch verhelfen.

cisc Semiconductor GmbH

Standort

- Klagenfurt
- Graz
- Kalifornien

Geschäftsführung

- DI Dr. Markus Pistauer

Gründungsjahr

- 1999

Mitarbeiterstand

- rund 20

Unternehmensgegenstand

- Die CISC Semiconductor GmbH bietet professionelle Entwicklungsleistungen und Werkzeuge für die Produktentwicklung von eingebetteten heterogenen mikroelektronischen Systemen mit extrem kurzen Time-to-Market-Zyklen an.
- Schwerpunkte bilden Systementwicklung und Systemintegration, Modellierung, die Simulation dieser Systeme selbst sowie die Entwicklung von Entwurfsverfahren und Werkzeugen zur Unterstützung der Entwicklungsarbeit.

¶ Neben in Kalifornien und in Graz befindet sich auch in Kärnten ein Standort des Unternehmens CISC, genauer gesagt im Lakeside Science & Technology Park. Denn eines ist klar – auch hier gibt es Vorteile und Chancen. Abgesehen von der Lebensqualität, die Kärnten zu bieten hat, ist hier die Innovationsfähigkeit der Menschen sehr hoch. »Wenn sie es auch noch ablegen könnten, den Staat oder andere Instanzen für ihr Wohlergehen verantwortlich zu machen, wäre ein Fortschritt nicht mehr aufzuhalten.«

¶ Bezüglich Verantwortung scheint Markus Pistauer übrigens ambivalent zu sein, denn seine Verantwortung gegenüber den bei ihm beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nimmt er sehr wohl wahr und das ganz selbstverständlich (vor kurzem wurde CISC als familienfreundliches Unternehmen zertifiziert). Möglicherweise die Brücke zwischen Wunschdenken und der Notwendigkeit, als Unternehmer die Realität anzunehmen.



Risikokapital aus der Sicht einer Regionalbankerin

VON ELISABETH FALLER



Der europäische Regulierungsrahmen für Banken nach CRD IV und CRR (Basel III) sieht Kreditvergaben an KMU als das größte Risiko in der Veranlagung von Banken. Der Regulierungsrahmen für Banken in Europa bevorzugt eindeutig die Finanzierung von Staaten vor der Finanzierung der Realwirtschaft.

Die europäische Politik hat die Gültigkeit der Regeln für Basel III (Basel IV ist bereits in Ausarbeitung) für alle 8.300 europäischen Banken in Geltung gesetzt. In den USA gelten diese Regeln nur für grenzüberschreitend tätige internationale Banken, für die diese ursprünglich geschaffen wurden. In Europa gelten sie auch für kleine Regionalbanken mit einem Versprechen der Proportionalität für kleine Institute, die jedoch nicht klar definiert und schwer verhandelbar ist. Allen Normen des Regelwerkes von Basel III sind übrigens anglo-amerikanische Regeln zugrunde gelegt.

¶ Beschlossen wurde das Regelwerk für sämtliche europäische Banken vom EU-Parlament in Abstimmung mit den Regierungen der EU-Mitgliedsstaaten.

¶ Ich bin immer wieder erstaunt, dass sich die Politik in den Medien scheinbar darüber wundert, dass das Geld, das die EZB großzügig und sehr günstig den europäischen Banken zur Verfügung stellt, nicht bei den Unternehmen ankommt. **Der Ordnungsrahmen für Banken ist jedoch so gestaltet, dass diese Gelder schwer bei den Unternehmen ankommen können! Die Politik selbst hat diesen Rahmen für alle Banken beschlossen und in Kraft gesetzt!**

In einer Zeit, in der starke wirtschaftliche Schwankungen einem sehr rigiden Ordnungsrahmen für Kreditvergaben an Unternehmen gegenüberstehen, wird der Spielraum für die Finanzierung von KMU durch relativ starre Normen im Bankenbereich erschwert.

¶ Ein Beispiel für die strengen Rahmenbedingungen: Wenn ein Unternehmen eine wirtschaftlich schwierige Periode durchläuft und von seiner Bank Stundungen für Investitionskredite braucht oder länger in Rückstand gerät, beginnt ein Mechanismus, der dem Unternehmen eine Ausfallsgefährdung zuschreibt, die oft nicht der Realität entspricht. Die Toleranzzeiträume, die hier zur Verfügung stehen, sind so eng, dass sie erfahrungsgemäß kaum den natürlichen wirtschaftlichen Schwankungen entsprechen. Österreich war hier mit der Einführung einer Frist von nur 90 Tagen besonders streng. In den meisten europäischen Staaten gibt man Unternehmen 180 Tage Zeit, um Schwankungen finanzieller Art auszugleichen. Laut meiner Erfahrung mit kleinen Unternehmen wäre dieser zeitliche Spielraum von 180 Tagen angemessen und einhaltbar (Beispiel Saisonbetriebe).

¶ Noch ein Beispiel: Die Bewertung von betrieblichen Liegenschaften darf gemäß der neuen Regelungen nur mehr nach dem Ertragswert erfolgen. Das führt dazu, dass der Substanzwert, der in der Regel viel höher ist, nicht mehr angesetzt werden darf und die Werte, die im Unternehmen tatsächlich vorhanden sind, von den Banken in der Beurteilung der Sicherheiten nicht mit dem realen Wert angesetzt werden dürfen. Hier stimmen amerikanische Regelungen und europäische Regeln nicht überein. Man geht im Regelwerk für die Banken davon aus, dass alle Unternehmen nach IFRS (Internationale Bilanzierungsvorschriften) bilanzieren und ihr Eigentum nach dem aktuellen Marktwert in der Bilanz offenlegen. Europäische KMU bilanzieren jedoch in der Regel nach UGB (Österreichische Bilanzierungsvorschriften gemäß Unternehmensgesetzbuch) und haben stille Reserven im Unternehmen, die bilanziell nicht aufscheinen. Es wird nach dem Vorsichtsprinzip bilanziert. Der Regulierungsrahmen bezieht sich jedoch auf amerikanische Rechnungslegungsprinzipien, in denen alle Werte zum aktuellen Marktwert offengelegt werden (und damit den Schwankungen des Marktes ständig unterworfen sind) und in denen bilanziell stille Reserven in der Regel nicht vorhanden sind – zum Nachteil für europäische KMU. **Fazit: Die Bewertungen von Betriebsliegenschaften nach dem reinen Ertragswert entsprechen sehr oft nicht der realen Vermögenslage von Unternehmen.**

¶ Wenn in den Medien von den vielen »faulen Krediten« in den Büchern von europäischen Banken die Rede ist, muss ich unter anderem auch an die aktuellen europäischen Bewertungsregeln (nach anglo-amerikanischen Normen) für die Sicherheiten von Kreditfinanzierungen im gesamten europäischen Raum denken.

¶ Eigentlich müssten sich europäische Unternehmerinnen und Unternehmer, die ein KMU leiten, aufregen und die Politik dazu animieren, dass sie den Regulierungsrahmen von Basel III für kleinere Banken, die KMU finanzieren, ändert oder aufhebt. Die anglo-amerikanischen Maßstäbe schaffen schlechtere Voraussetzungen! In Österreich wirkt sich das besonders aus, da der Großteil der Unternehmen sehr klein ist und auch in Zukunft nicht nach amerikanischen Regeln bilanzieren wird.

¶ Banken müssen für (besicherte) Kredite an KMU und an Privatpersonen den höchsten Prozentsatz an Eigenkapital von allen Veranlagungen nachweisen (bis zu 100 %, bei Kreditrückständen weit darüber). Bei Regionalbanken sind die Kredite an regionale Unternehmen und Private noch dazu gut gestreut und in der Regel mit realisierbaren Werten besichert. Für den Kauf von Staatsanleihen brauchen Banken kein Eigenkapital im Hintergrund zu halten – Staatsanleihen gelten als Null-Risiko. Derzeit hält das europäische Regelwerk Banken dazu an, dass sie verstärkt in Staatsanleihen veranlagen und nicht in die Finanzierung der Realwirtschaft.

¶ Die Schaffung von Wohlstand und die Generierung von staatlichen Einnahmen hängt, zumindest in Österreich, zu einem Gutteil an den staatlichen Steuereinnahmen von KMU und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern!

In Österreich und in Europa sind 70 % aller Unternehmen kreditfinanziert. In den USA sind 70 % der Unternehmen über den Kapitalmarkt finanziert. In Europa ist eine Kapitalmarktunion geplant. Dabei geht es um die Frage, wie Banken und private Investoren gemeinsam Unternehmen finanzieren und entwickeln können.

¶ 2014 hatte ich die Möglichkeit, in einem Kreis privater Investoren aus sehr wohlhabenden österreichischen Unternehmen und Familien mit diesen gemeinsam darüber nachzudenken, wie private Investoren mittels Banken zu Unternehmen kommen könnten, an denen Minderheitsbeteiligungen interessant wären (als Ergänzung zu Kreditfinanzierungen), mit der Möglichkeit ein Unternehmen auch mitzusteuern, was Banken ja nicht dürfen.

¶ Ich habe erfahren, dass es Kreise privater österreichischer Investoren gibt, die bis zu 25 % Beteiligungen an inländischen KMU zeichnen wollen! Dabei handelt es sich um »intelligentes Kapital«, bei dem der sogenannte »Lead-Investor« auch sein Fachwissen und sein gesamtes Netzwerk in das Unternehmen einbringen will und kann. Wenn der Lead-Investor, der die jeweilige Branche gut kennt, in das Unternehmen einsteigt, folgen ihm Co-Investoren, die auf seine Fachkenntnis vertrauen. Und diese Investoren planen langfristige Beteiligungen. Dabei geht es um das Ziel, dass der Wert von privatem Vermögen in guten inländischen KMU langfristig gesichert und gehalten werden soll. Gleichzeitig will man eine erfolgreiche Entwicklung von Unternehmen mit der Bereitstellung von Fachwissen unterstützen. Der Leiter der Investorengruppe sagte mir wörtlich, dass er kein Interesse habe, ins Tagesgeschäft eines Unternehmens einzugreifen. Er würde sein internationales Netzwerk einbringen und die wirtschaftlichen Zahlen und die Entwicklung gemeinsam mit dem Unternehmen steuern wollen, ausgerichtet auf eine langfristig positive Entwicklung.

¶ Solche Investments privater Investoren wären für die Volkswirtschaft ein Vorteil. Das Kapital und das fachliche Know-how vermögender Personen und Firmen bliebe langfristig im Inland und könnte der Entwicklung der Realwirtschaft dienen (derzeit fließen laut Statistik der ÖNB sehr hohe Beträge an privatem Vermögen aus Österreich ab).

¶ Mein Eindruck ist es, dass Unternehmerinnen und Unternehmer hierzulande privaten Investoren, die Risikokapital einbringen wollen, noch skeptisch gegenüberstehen. Für österreichische Unternehmen ist eine Beteiligung durch einen Risikokapitalgeber in der Regel noch sehr ungewohnt. Man will niemand im Unternehmen haben, der einem »dreinredet«.

¶ Es gibt seit kurzem eine Plattform der Wirtschaftskammer Kärnten, auf der KMU in diskreter Form ihr Unternehmen beziehungsweise ihr Projekt vorstellen können, damit Investoren etwaige Beteiligungsmöglichkeiten finden und prüfen können.

¶ Auch der KWF ist gerade dabei, mit der BABEG einen Venture-Fonds aufzulegen, der zu 30 % privat oder durch Banken finanziert werden muss, um installiert zu werden, was sich aufgrund des regulatorischen Rahmenwerkes für Banken schwierig gestaltet.

¶ Ich kann mir vorstellen, dass Banken in Zukunft kreative, neue Lösungen gemeinsam mit privaten Investoren entwickeln könnten. Ich denke an Regionalfonds oder an neue Finanzierungsformen, an denen Banken, Unternehmen und private Investoren beteiligt wären. Einige Formen sind bereits in fortgeschrittener Entwicklung, wie das Crowdfunding oder unterschiedliche Formen von Crowdfunding. Diese sind allerdings nur beschränkt für Finanzierungen geeignet.

¶ Ich habe bei den Finanzmarktgesprächen des Forum Alpbach noch nie so viele Veranstaltungen zum Thema »Alternativfinanzierung« erlebt wie 2016. Das deutet darauf hin, dass es in der Realwirtschaft die Notwendigkeit von Ergänzungen und Alternativen zur Kreditfinanzierung gibt.

¶ In diese Entwicklungen sollten Banken eingebunden werden, weil sie die meiste Erfahrung im Finanzierungsbereich haben.

Elisabeth Faller, MSc

¶ Ich bin seit vielen Jahren begeisterte Regionalbankerin. Ich war zehn Jahre lang Geschäftsleiterin und Vorstand der Volksbank Gmünd. Nach dem Ausstieg aus dem VB-Sektor wurde 2016, gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen, die unabhängige und selbstständige DolomitenBank Osttirol-Westkärnten eG gegründet.

¶ Ich bin Delegierte im Wirtschaftsparlament der WKO, Sparte Banken und Versicherungen, mit einem Direktmandat von Präsident Leitl. Dort vertrete ich das Thema »Finanzielle Nahversorgung in Österreich«.

¶ Ich lebe in Gmünd und bezeichne mich als Italophil. Ich arbeite im Uniclub, organisiere alle zwei Jahre für den Schriftstellerverband Kärnten ein Alpe-Adria-Literatursymposium und bin neu im Kunstverein Kärnten als Vizepräsidentin tätig.

¶ Kunst und Kultur im Alpe-Adria-Raum liebe ich sehr.

Wünsche für die Zukunft

Geld ist nicht alles: Der private Risikokapitalgeber gestaltet mit »intelligentem Kapital« aufstrebende KMU mit. Die Bank kann aufgrund der höheren Kapitalquoten von KMU leichter Kredite für Investitionen vergeben. Banken dürfen in die wirtschaftlichen Tätigkeiten nicht eingreifen.

Entwicklung neuer Formen der Unternehmensfinanzierung durch das Zusammenwirken von Banken mit Unternehmen, Förderstellen und Privaten.

Krisenzeiten haben den Vorteil, dass man neuen Entwicklungen, auch in sehr traditionellen Strukturen, aufgeschlossener gegenübersteht. Vielleicht lassen sich daraus auch für Banken neue Geschäftsmodelle als Finanzintermediär entwickeln.

Eine große Notwendigkeit wäre, Eigenkapitalkosten steuerlich künftig mit Fremdkapitalkosten gleichzustellen. Hier sollte ein Gesetzesantrag gemacht werden, um für Investoren das Einbringen von Risikokapital in ein KMU zu erleichtern, und um die Absetzbarkeit von Eigenkapitalkosten zu ermöglichen.

Für den Bankenbereich wünsche ich mir die Aufhebung der Regeln von Basel III für kleinere Bankenstrukturen (die KMU finanzieren) – oder zumindest eine intensive Erfüllung der versprochenen Proportionalität, die im Finanzierungsbereich auch auf die Rechnungslegungsvorschriften von KMU in Europa Bezug nimmt.

Der Wohlstand und das Wachstum in unserem Land gehen nicht zuletzt von der wirtschaftlichen Tätigkeit der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten KMU und von deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus. Die nationale und europäische Politik trägt auch im Bankenbereich Verantwortung dafür, dass dies durch geeignete Rahmenbedingungen gefördert wird! Die Aufsicht setzt um, was die Politik beschließt – nichts ist unverrückbar!

Ursula, Armin und Henriette... und was Sie sonst noch über einen erfolgreichen Stahlbauer wissen sollten!

VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH



»Ursula« ist der Name
des mittlerweile
sehr erfolgreichen Hochbeets
von Buttazoni Stahlbau.

Die »Villa Henriette« steht für einen vor kurzem
entwickelten innovativen Hühnerstall.
Für das neueste, noch in der Ideenphase befindliche Produkt
hat sich Buttazoni erstmalig für Risikokapital
in Form von Crowdfunding interessiert.
Dabei investieren viele Investoren kleine Beiträge,
um das erforderliche Kapital bereitzustellen.

Innovationsfreude und Unternehmergeist stecken der Familie Buttazoni wohl in den Genen. Ludwig Buttazoni hat 1929 in Himmelberg eine Huf- und Wagenschmiede gegründet. Als Pionier erfand er unter anderem die elektrische Mistbahn, knapp 90 Jahre später steht das Unternehmen noch immer in Himmelberg. Ein Ort, der herrlich idyllisch klingt. Idyllisch ist er, aber nur in zweiter Linie, in erster ist er wirtschaftlich beeindruckend. Nicht zuletzt durch die Firma Buttazoni, die mit rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Projekte in der Schlosserei und im Stahl- und Metallbau realisiert. Dass es in der Schlosserei erstmalig einen weiblichen Lehrling gibt, passt genau in das Bild dieses außergewöhnlichen Unternehmens.



Dem Enthusiasmus des Juniorchefs Armin Buttazoni kann man sich kaum entziehen.

¶ Daraus folgere ich, dass ich nicht die Einzige bin, die bei ihm hinausgeht und sich denkt: So ein Hochbeet brauch' ich auch – und 4 Hühner wollte ich mir immer schon anschaffen.

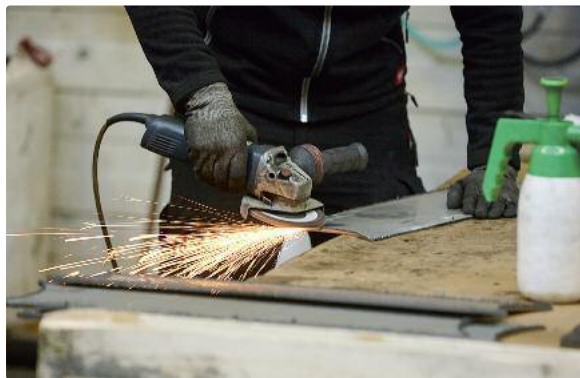
¶ Armin Buttazoni ist Techniker und ein wahres Marketingtalent. Sein Vater steht ihm als wertvolle Stütze zur Seite, während seine Gattin mit zwei engagierten Mitarbeiterinnen den gesamten Vertrieb abwickelt.

¶ Um das Gesamtbild eines Familienbetriebes abzurunden, sollte auch die wichtige Rolle der Mutter erwähnt werden. Ihr ist nämlich der Name der derzeitigen Cashcow des Unternehmens geschuldet. Der Prototyp des mittlerweile äußerst erfolgreichen Hochbeets »Ursula« ist ihrem gärtnerischen Interesse zu verdanken. Da in dem simplen Kasten, den der Vater und der Sohn für sie zusammengezimmert, äh pardon, zusammengeschweißt hatten, alles so gut gedieh, wurden die Nachbarn neugierig und die Herren Buttazoni stellten fest, dass es dafür einen Markt geben müsste. So entstehen Innovationen.

Auch wenn jetzt alles sehr gut läuft, war das nicht immer so – 90 Bestandsjahre sind eben nicht immer nur rosig.

¶ Es gab eine Zeit, in der bis zu 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Buttazoni beschäftigt waren. Doch das Unternehmen musste auf die sich ändernden Rahmenbedingungen eines kompetitiven, internationalen Marktumfeldes reagieren und hat rechtzeitig redimensioniert und das Geschäftsfeld angepasst.

¶ Dass das Unternehmen wieder erfolgreich unterwegs ist, liegt zu großen Teilen an dem zuverlässigen Mitarbeiterstab und an den gewagten strategischen Entscheidungen der Geschäftsführung, die vor allem auf eine breite Produktpalette abzielen – seien es die traditionellen Stahlkonstruktionen, die teilweise gegen Lohnfertigung erbracht werden, oder die in jüngster Zeit entwickelten Gartenprodukte. Letztere basieren häufig auf einem pragmatischen Zugang. »Das einfachste ist es, auf die Kunden zu hören«, meint der quirlige Unternehmer ganz pragmatisch. »Sie sagen einem eh, was sie brauchen.«



¶ Dass ein weltoffener und vertrauensvoller Zugang kurzfristig auch zum Verhängnis werden kann, zeigte sich nach einem Bericht im regionalen Fernsehen, in dem der neu entwickelte Hühnerstall vorgestellt worden war. Tierschützerinnen und -schützer konfrontierten das Unternehmen mit Vorwürfen. Zum Glück waren diese unberechtigt und der Vermarktung der »Villa Henriette« steht nun nichts mehr im Wege.

Eine weitere Innovation steckt bereits in den Kinderschuhen und soll mittels Crowdfunding finanziert werden.

¶ Dass das Unternehmen dabei beinahe null Risiko eingeht (jenes des Investors beschränkt sich auf seinen Einsatz) ist nur ein Nutzen dieser in Österreich relativ neuen Finanzierungsmöglichkeit. Vielmehr sieht Armin Buttazoni darin auch das Potenzial, die Bekanntheit zu steigern, um so den Markt rasch zu erschließen. Denn bei manchen Produkten ist die Markenbekanntheit für die rasche Markterschließung wichtiger als der Innovationsgrad des Produktes.

¶ Und die Hühner? Dass diese sich in ihrer »Villa Henriette« wohlfühlen, davon kann man sich am Firmengelände überzeugen – aber möglicherweise liegt das dann doch auch an Himmelberg.



Buttazoni GmbH

→ www.hochbeet.com

Standort

→ Himmelberg

Geschäftsführung

→ DI Armin Buttazoni junior
→ Ing. Armin Buttazoni senior

Gründungsjahr

→ 1929

Mitarbeiterstand

→ rund 20

Unternehmensgegenstand

- Unternehmensgegenstand der Buttazoni GmbH ist die Herstellung, Lieferung und Montage von Stahl- und Metallprodukten.
- Realisiert werden Projekte in der Schlosserei, im Stahl- und Metallbau, und dies sowohl für Privatkunden, Architekten, Bauträger als auch für die Industrie.
- Zur Produktpalette zählen Hochbeete, Vordächer, Carports, Geländer und Balkone.



Gemeinsam Werte schaffen – mit Eigenkapital!

VON KARL LANKMAYR



Karl Lankmayr

Seit August 2014 Geschäftsführer der aws Fondsmanagement GmbH und des aws Mittelstandsfonds.

Zuvor Gründungspartner und geschäftsführender Gesellschafter von Noreia Capital, einem führenden Beratungs- und Beteiligungsunternehmen für Mergers & Acquisitions (M&A), sowie operative Managementfunktion als Head of Finance bei der Alukönigstahl-Gruppe.

Langjährige Erfahrung in den Bereichen M&A, Corporate Finance und Investment Banking, unter anderem bei Raiffeisen Investment und PwC Corporate Finance.

Studium der Internationalen Betriebswirtschaft in Österreich und Australien.

Der aws Mittelstandsfonds ist die führende Beteiligungsgesellschaft in Österreich und verfügt über ein Beteiligungskapital in der Höhe von 80 Millionen Euro.

Der Fonds ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der

aws Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH und ist seit seiner Gründung Ende 2009 insgesamt 20 Beteiligungen eingegangen.

Der Investitionsfokus liegt auf expandierenden mittelständischen Unternehmen sowie auf der Anschlussfinanzierung für wachstumsstarke Unternehmen mit Sitz in Österreich. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Beteiligung als Co-Investor bei mittelgroßen Übernahmen, Management-Buy-out|Management-Buy-in oder Unternehmensnachfolgen.

Bankenregulierung erhöht Nachfrage nach Eigenkapital

Die österreichische Unternehmenslandschaft ist geprägt von kleinen und mittleren Betrieben – genau unsere Zielgruppe. Die meisten Unternehmen, mit denen wir sprechen, weisen ein sehr ähnliches Bilanzbild auf: Fremdkapital in Form von klassischer Bankfinanzierung, gepaart mit einer zumeist niedrigen Eigenkapitalquote. Alternative Finanzierungsquellen wie etwa Private Equity sind hierzulande nach wie vor sehr schwach ausgeprägt, könnten aber den notwendigen Ausgleich schaffen.

In guter alter Tradition gehen KMU bei Finanzierungsthemen in aller Regel zu ihrer Hausbank, auch wenn ein ausgewogener Finanzierungsmix oft sinnvoller wäre. Die immer restriktiver werdende Bankenregulierung und eine zunehmende Risikoaversion bei der Kreditvergabe erschweren für viele mittelständische Unternehmen mittlerweile den Zugang zu klassischen Bankkrediten für die Finanzierung von wichtigen Wachstumsprojekten. Das ist eine große Chance für Eigenkapitalgeber wie den aws Mittelstandsfonds. Darüber hinaus denken viele Unternehmer gar nicht an die Möglichkeit eines Eigenkapitalinvestments und sind mit dessen Mechanismen nicht vertraut. Diese Unternehmen sind dann oft überrascht von den vielfältigen und maßgeschneiderten Strukturierungsmöglichkeiten, die wir ihnen anbieten können.

Regionale Präsenz in Kärnten weiter stärken

Kärnten bietet mit seiner hervorragenden geografischen Lage im Zentrum der Alpen-Adria-Region und mit seiner modernen Infrastruktur beste Voraussetzungen für innovative und wachstums-trächtige Unternehmen. Davon konnten wir uns unlängst aus erster Hand ein Bild machen: Ende 2015 haben wir uns an der in Bad Bleiberg ansässigen und in der Halbleiter-Zulieferindustrie tätigen Sico Technology GmbH beteiligt. Wir würden uns jedoch freuen, noch mehr Kärntner Unternehmen bei ihren Wachstumsvorhaben unterstützen zu können.

Nähere Informationen zum aws Mittelstandsfonds finden Sie auf unserer Website www.mittelstands-fonds.at.

Sie können uns auch gerne ein E-Mail an office@mittelstands-fonds.at senden.

Erfolgsstory Sico Technology GmbH

- Der aws Mittelstandsfonds hat sich Ende 2015 am innovativen und exportorientierten Kärntner Technologieunternehmen Sico beteiligt.
- Sico ist spezialisiert auf die Be- und Verarbeitung von Quarzglas, Silizium, Keramik und Sondermaterialien und beliefert mit ihren Produkten hauptsächlich Kunden aus der Halbleiter-, Photovoltaik-, Automobilindustrie und optischen Industrie.
- Im Bereich Silizium-Produkte für die Halbleiterindustrie ist Sico Marktführer.
- Neben dem weiteren Ausbau dieses Kerngeschäfts forscht das Unternehmen, in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut in Stuttgart, an einer Vorrichtung zur Erzeugung von UV-Licht, welche eine neuartige Form der Wasserreinigung ermöglichen wird.

- Mit Hilfe des Investments des aws Mittelstandsfonds soll einerseits die bestehende Tochtergesellschaft in Singapur weiter auf- und ausgebaut werden, zudem steht zur Erschließung des nordamerikanischen Marktes ein Zukauf in den USA kurz vor der Finalisierung.
- Der aws Mittelstandsfonds unterstützt das historisch gewachsene Familienunternehmen auch dabei, die internen Strukturen zu professionalisieren und für das weitere geplante Wachstum zu rüsten. So wurde bereits kurz nach dem Einstieg des aws Mittelstandsfonds ein Leiter für Finanzen & Controlling eingestellt, der den Geschäftsführer unterstützt und entlastet. Weitere personelle Ergänzungen auf der Ebene des mittleren Managements sind für die nahe Zukunft angedacht. Zu guter Letzt soll mit Hilfe des aws Mittelstandsfonds auch die Entwicklung der UV-Lampe weiter vorangetrieben werden.

- Mehr Informationen zur Sico Technology GmbH finden Sie auf den nachfolgenden Seiten dieses Magazins.

Hat man oder hat man nicht – das Gespür für Marktchancen

VON MARLIESE FLADNITZER-FERLITSCH

Zu einer erfolgreichen Unternehmerin,
einem erfolgreichen Unternehmer gehört das Gespür
für sich auftuende Marktchancen.
Und das hat man oder hat man nicht.



»Ein Rezept für den Erfolg eines Unternehmens gibt es nicht, wohl aber gibt es den Unternehmergeist, der einem die Kraft gibt, auch nach Niederlagen oder Fehlern weiterzumachen. Obwohl, wenn man sie im Nachhinein betrachtet, die Fehler meist keine waren, sofern man aus ihnen gelernt hat. Die Wege, für die wir uns entscheiden, sind halt mit Unebenheiten behaftet.«

Solche und weitere bereichernde Erkenntnisse, die in keinem Lehrbuch stehen, weiß Walter Nadrag, CEO der Sico Technology GmbH, aufgrund seiner nunmehr 33-jährigen Erfahrung in der Selbstständigkeit zu berichten.

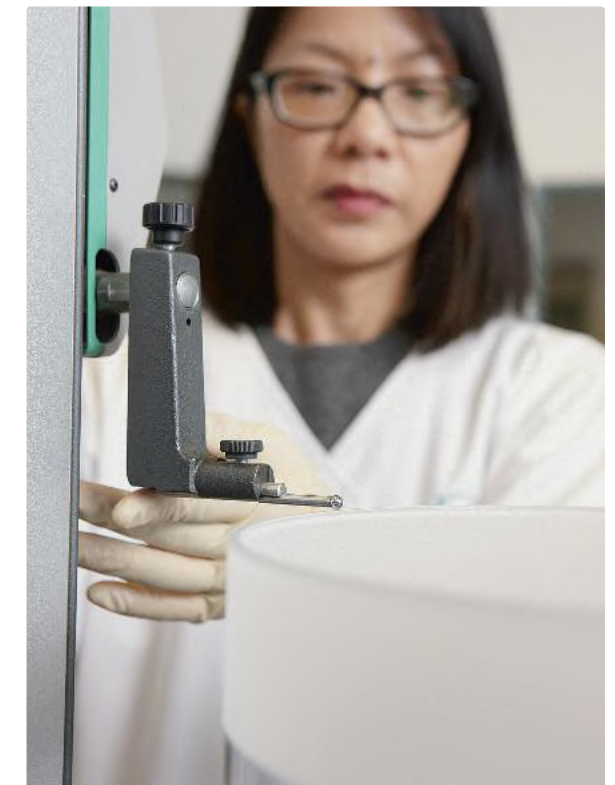


Walter Nadrag hat erkannt, dass es viele erfolgreiche Wirtschaftstreibende gibt, die Start-ups gerne mit Geld oder Know-how unterstützen würden.

☞ Deshalb verschafft Nadrag Interessierten gerne Zugang zu Wissen und zu weiterem: finanzielle Beteiligungen, Begleitung, Ideen und sogar Prototypen. Das klingt unglaublich, entspricht aber der Wahrheit. Denn Walter Nadrag ist ein Mann der Taten. »Schauen wir, wie man das praktisch durchziehen kann, ohne lange Verträge.« Das war sein Zugang, als er mit seinem Steuerberater überlegt hat, eine Beteiligungsgesellschaft zu gründen.

☞ Ein Stück weit resultiert dieses Engagement für Beteiligungen aus enttäuschenden Erfahrungen, die Walter Nadrag mit seiner Sico Technology GmbH im Umgang mit Behörden in der Vergangenheit gemacht hat. Es ist bitter, wenn einem 200.000 Euro Förderbarwert nur aufgrund eines Formalfehlers, nämlich eine zu späte Einreichung, durch die Lappen gehen. Oder wenn das Ansuchen für eine Betriebsstättengenehmigung auf einem Amt so lange liegen bleibt, bis es zu spät ist, weil der zugrunde liegende Auftrag nicht mehr zeitgerecht erfüllt werden kann. Mit solchen Erfahrungen verliert man den Glauben daran, dass es ein öffentliches Interesse an einem wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmen in der Region gebe.

☞ Laut Nadrag wäre es wünschenswert, den Zugang zu Förderungen zu erleichtern und bürokratische Hürden abzubauen. Keine Unternehmerin, kein Unternehmer hat die Zeit, sich über alles, was unter speziellen Bedingungen möglich wäre, zu informieren. Konkret fordert er: weniger Hürden. Weniger zu spezifische Förderprogramme. Fokussierung auf die wesentlichen Botschaften.





Mit an Bord: der aws Mittelstandsfonds

¶ Aber es gibt auch Positives, das von öffentlichen Stellen kommt. Seit Anfang des Jahres ist der aws Mittelstandsfonds mit 49 % an der Sico GmbH beteiligt. Die Entscheidung dazu wurde in einer Phase getroffen, als die Geschäftsführung sich gegen ein weiteres Wachstum des Unternehmens entscheiden wollte. Damit wären allerdings der mittelfristige Fortbestand und ein späterer Verkauf erschwert worden. »Die Kehrtwende in Richtung Wachstumsstrategie macht Sinn«, resümiert Herr Nadrag. »Die Beteiligung durch den aws Mittelstandsfonds ist unkompliziert. Er hält sich fern vom operativen Geschäft, steht aber beratend zur Verfügung – und das hilft. Mit dem aws Mittelstandsfonds an Bord öffnet sich auch so manches Tor leichter.«

¶ In seiner eigentlichen Profession ist Walter Nadrag Techniker und noch dazu einer von jener besonderen Sorte, die ihre Erfindungen dem größten Laien verständlich machen kann.

¶ Er findet Antworten und Lösungen für Bedürfnisse, wie die Reinigung von Wasser mit Licht, oder dass sich der Borkenkäfer nicht weiter ausbreitet. Mit dem »Silicon Wafer Boat«, das wie ein CD-Ständer aussieht, in Wirklichkeit aber eine aus Silizium bestehende Wafer-Halterung ist, können Chips-Hersteller hohe Wartungskosten im Produktionsprozess verringern. Die Produktpalette ist breit und die Seriengrößen halten sich in Grenzen. Es ist bezeichnend für Herrn Nadrag, dass er trotz einer zuverlässigen und kompetenten Belegschaft jedes Produkt bis ins letzte technische Detail kennt.

Gespür für Marktchancen

¶ Walter Nadrag ist ein Vollblut-Unternehmer. »Eine klare Vision und ein Ziel sind wichtig. Der Wunsch vieler junger Start-ups, schnell reich zu werden, mag legitim sein, ist aber zu wenig.« Heutzutage gibt es viele Jungunternehmen, die aufgrund der raschen Vervielfältigbarkeit ihrer digitalen Produkte schnell wachsen, aber was ist dann?

¶ Zu einer erfolgreichen Unternehmerin, einem erfolgreichen Unternehmer gehört das Gespür für sich auftuende Marktchancen. Und das hat man oder hat man nicht. »Die Augen offen halten, und sei es für das Unkraut am Straßenrand, das giftstofffrei beseitigt werden soll«, empfiehlt der zielstrebige Unternehmer. »Auch wenn man im Moment keine Lösung kennt, hat man den Bedarf im Hinterkopf. Möglicherweise kommt dann ein Geistesblitz oder ein Start-Up, das noch nicht weiß, wofür sein erfundenes Werkzeug zu gebrauchen wäre.«

Sico Technology GmbH

Standort

→ Bleiberg-Nötsch

Geschäftsführung

→ Walter Nadrag

Gründungsjahr

→ 1992

Mitarbeiterstand

→ rund 25

Unternehmensgegenstand

→ Das Leistungsprogramm der Sico Technology GmbH umfasst die Bearbeitung und Verarbeitung von Quarzglas, Keramik, Silizium und Sondermaterialien für die Halbleiterindustrie.



Öffentliches Risikokapital für die Internationalisierung von KMU – eine Reflexion

VON ERHARD JURITSCH



Die Güter produzierenden Unternehmen sind die wichtigsten Akteure der Marktwirtschaft und der Kern dieses Erfolgsmodells. Ein großer Teil von ihnen (in der EU über 98 %) sind KMU. Und diese KMU müssen täglich Antworten für ein erfolgreiches wirtschaftliches Handeln finden – das Überleben allein ist in der Shareholder-Value-Logik langfristig gesehen kein kompetitives Modell.

Die Forderungen der KMU nach Eigenkapital sind so alt wie ihr notorischer Kapitalmangel. Nachdem ich die Erfahrung gemacht habe, dass der Kapitalmarkt an KMU erst dann interessiert ist, wenn sich Erfolge in Form eines fulminanten Wachstums abzeichnen, hat der öffentliche Sektor neben der Finanzierung von Grundlagenforschung und angewandter Forschung zudem die Aufgabe, internationalisierungsfähige KMU zu finanzieren. Aus meiner Erfahrung als Fondsmanager eines öffentlich garantierten und finanzierten Venture-Fonds (BABEG Venture Fonds I und Vorläufer des künftig startenden BABEG Venture Fonds II) kann ich über viele interessante Aspekte berichten, aus denen ich hier ein paar herausgreife.

Da ist zunächst die widersprüchliche Rolle von öffentlichem Geld als Risikokapital, welches sowohl wirtschaftspolitische Aufgaben zu erfüllen hat (Innovationen, Investitionen und Arbeitsplätze) als auch Renditen erwirtschaften soll.

¶ Dann gibt es Kritik von Rechnungshöfen bei Insolvenzen oder Liquidationen von Unternehmen, an denen wir uns beteiligt haben, gerade so, als ob das Management von (teilweise) öffentlich bereitgestelltem Risikokapital mehr über die Zukunft der Geschäftsmodelle seiner Beteiligungsunternehmen wissen müsste als ein privater Risikokapitalgeber.

¶ Natürlich bin ich vom Charme des Eigenkapitals beeindruckt, nämlich davon, dass ein eigenkapital-finanziertes Unternehmen nicht in Konkurs gehen kann. Es ist und bleibt eine Entscheidung der Eigentümerin oder des Eigentümers, weiterzumachen oder aufzuhören.

Ist Kapitalmangel eine Wachstums- und Internationalisierungsbremse für KMU?

¶ Für technologieorientierte Gründer, für MBO¹, für die Internationalisierung oder für große Investitionsprojekte von kleinen und insbesondere auch mittleren Unternehmen (KMU) wird der Kapitalmangel als *die* Wachstumsbremse genannt. Das gilt insbesondere in Regionen, wo »es sehr überschaubar ist, was das private Kapital betrifft«, wie es ein Bürgermeister auf den Punkt gebracht hat. Und auch dieses Kapital ist überwiegend in Unternehmen gebunden, ist also nicht disponierbar. Dem folgt ganz schnell die Forderung, die Wirtschaftspolitik müsse diese Lücke schließen und öffentliches Risikokapital bereitstellen. Damit jedoch mit dem öffentlich finanzierten Risikokapital nicht der Wettbewerb der Unternehmen in der Region verschärft oder einseitig beeinflusst wird – was einem privaten Risikokapitalgeber natürlich völlig gleichgültig ist –, ist es von Bedeutung, nur solche Geschäftsmodelle zu finanzieren, die in ihrer Produkt- und Dienstleistungspalette einzigartig sind, in Bezug auf ihre Technologie und spätere Kommerzialisierung durch ihre direkte und (als Zulieferer) indirekte Exportfähigkeit. Widersprüche zwischen Renditeerwartungen (der privaten Risikokapitalgeber) und regionalpolitischen Zielen (der politisch Verantwortlichen) sind dabei absehbar.

¹
Management-Buy-out:
Das Management übernimmt
das Eigentum an einem
Unternehmen durch den Kauf
der Gesellschaftsanteile.

²
Zu staatliches Risikokapital:
siehe Mittelstandsfonds der
aws Austria Wirtschaftsservice
GmbH, www.awsg.at, und
den Artikel in diesem Magazin
auf den Seiten 24 und 25.

¶ Es gibt also, auch in den hochentwickelten Industrieländern, viele Regionen, in denen kein verfügbares Risikokapital für KMU vorhanden ist. Kärnten gehört zu diesen Regionen. Daher ist zuerst ein gängiger Ausspruch zu relativieren, nämlich jener, dass »das Geld auf der Straße liegt«, beziehungsweise dass es viel Geld geben soll, das nach Anlagemöglichkeiten sucht. Diese Feststellungen gelten nicht für meine Zielgruppe, die internationalisierungsfähigen und -willigen KMU.

Die *räumliche* Nähe von Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften, welche sich mit Risikokapital an Unternehmen beteiligen, zu den Unternehmen, an denen sie beteiligt sind, ist sehr wichtig – wieder ein Gegensatz zu den üblichen Grundsätzen der Kapitalmobilität. Das gilt natürlich noch viel mehr für Start-up-Unternehmen. Heute noch wird dieses Geschäft, wenn es zustande kommt, eher nach den traditionellen Gepflogenheiten und daher mit überwiegend direkter Kommunikation gemacht. Der persönliche Erfahrungsaustausch zwischen Kapitalgebern und operativem Management dient dazu, das Geschäftsrisiko und die Chancen gemeinsam einzuschätzen, wichtig ist jedoch auch der Aufbau von gegenseitigem Vertrauen.

Es geht auch ohne Venture-Capital, aber wie?

¶ Das Modell mit dem öffentlichen Wagnisbeziehungsweise Risikokapital wäre also zweifellos sinnvoll, aber geht es auch ohne? Die Kapitalknappheit wird zwar immer wieder erwähnt, jedoch nicht nur einseitig, also nur als Mangel, sondern auch als Chance. Der Mangel an Kapital ist ein selten offen ausgesprochenes, aber vorhandenes Kriterium bei Entscheidungen.

¶ In diesem Bewusstsein haben sich jene Fähigkeiten entwickelt, die ich als unternehmerische Fähigkeiten oder als »UnternehmerIn sein« bezeichne, das ist der angesammelte Erfahrungsschatz aus den zeitgleich stattfindenden kurz- bis langfristig angelegten Anstrengungen, mit Risiko umzugehen. Auf diese Unterschiedsetzung – mit selbst Erworbenem Neues zu erreichen und dieses dabei einzusetzen, zu riskieren – muss bei der Auswahl der Projekte Wert gelegt werden. Das ist von Aktualität, weil wir in Zukunft von einer weiteren Zunahme des Wettbewerbs auf der Produktebene, einer Erhöhung des Innovationsdrucks und einer Zunahme der Unsicherheit ausgehen müssen.

¶ Die Frage nach der strategischen Kompetenz wird umso wichtiger, je kürzer die Produktzyklen sind und je öfter daher die eingeschlagene Strategie überprüft werden muss. Der Schlüssel zum Erfolg liegt nicht im Plan, sondern er ist die eigene Vorbereitung auf mögliche Ereignisse. Ich habe einen anderen Begriff dafür: die Emergenz. Also aus der Situation heraus das Beste machen.

¶ In Österreich ist staatliches Risikokapital für Internationalisierungsprojekte auch bei der aws vorhanden.² Die Nutzbarmachung dieses überdurchschnittlichen, Chancen finanzierenden Kapitals erfordert eigenes Know-how. Das Management des KWF wird mit privaten Investoren ein Netzwerk aufbauen, um diese für beteiligungsfähige und beteiligungswillige Unternehmen als Partner zu gewinnen. Der durch den KWF gemanagte Venture-Fonds wird mit 2017 endlich starten.

Literaturhinweis: Erhard Juritsch, 2010, »Internationalisierungsentscheidungen von kleinen und mittleren Unternehmen: Bedingungen und Möglichkeiten internationaler Unternehmensentwicklung«, Springer Verlag

Geld alleine ist es nie!

Am Runden Tisch zum Thema »Risikokapital« mit

Sandra Venus, Vorstand KWF und den beiden
Unternehmern Kurt Gasser, Gasser + Partner Management GmbH
und Gerald Hehenberger, GHP Management Consulting GmbH



»Wir investieren unser eigenes Geld –
dann fängt die Gaude an.«
Kurt Gasser



**Herr Gasser und Herr Hehenberger, man könnte
Sie wegen Ihrer Beteiligungen auch als Business
Angels bezeichnen. Sehen Sie sich selbst so?**

¶ GASSER: Als ich 1999 mit der Beteiligungsgesellschaft startete, war ich auf der Suche nach Partnern, die gemeinsam mit mir Venture-Capital einsetzen. Im Nachhinein betrachtet habe ich den Begriff Venture-Capital damals falsch verwendet, obwohl er mir eigentlich lieber ist als das Wort Risikokapital. Beim Venture-Capital geht es um das ganz große Geld, das wir ja nicht setzen. Viele Begriffe haben einen kurzfristigen Hype und werden oft nicht ganz korrekt verwendet. Business Angel ist einer davon. Ich bezeichne mich ganz einfach als Unternehmer, der sein eigenes Geld investiert, sich mit Know-how beteiligt, ein Risiko eingeht und einen Markt erschließen will.

¶ HEHENBERGER: Auch ich verstehe mich nicht als Business Angel. Ich habe ursprünglich auf der anderen Seite angefangen und Risikokapital gesucht. Als ich mein Unternehmen Windtec verkauft hatte, drehte sich das Ganze um. Meine Beteiligungen an anderen Unternehmen kamen meist mehr oder weniger zufällig durch persönliche Bekanntschaften zustande. Das erste Mal wurde ich zum Beispiel am Glühweinstandl angesprochen. Mir geht es in erster Linie um die Technologieentwicklung und um ein marktfähiges Produkt. Ich bin ein Unternehmer wie Kurt Gasser. Ich setze mein Kapital ein, und wenn ich scheitere, ist mein Geld weg. Das ist weniger bitter, als wenn es sich um fremdes Kapital handeln würde.

¶ VENUS: Der KWF hingegen setzt nicht eigenes, privates, sondern fremdes beziehungsweise öffentliches Kapital ein. Bei der Neuauflage des BABEG Venture Fonds müssen bei allen Beteiligungen aber auch private Investoren mit dabei sein. Wir sind uns des Risikos bei dieser Form der Förderung bewusst. Trotz aller Sorgfalt, die wir einbringen werden, bedeutet ein Risiko eingehen auch scheitern zu dürfen. Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Instrument viel Positives bewirken können.



Wie treffen Sie die Entscheidung, sich an Unternehmen zu beteiligen?

¶ HEHENBERGER: Zu Beginn bin ich so vorgegangen, dass ich versucht habe, den Markt für eine Idee, in die ich investieren wollte, einzuschätzen, bin aber schon bald zur Erkenntnis gekommen, dass das nicht möglich ist. Es laufen zu viele Aktivitäten parallel ab. Den Markt kennt man nie. Deshalb entscheide ich einfach, ob mir eine Idee gefällt und ich mir vorstellen kann, dass sie Potenzial hat. Und vor allem müssen die beteiligten Menschen miteinander können. Ich halte wenig davon, einen Businessplan von vorne bis hinten auf dessen Richtigkeit oder Plausibilität durchzuchecken, und verlasse mich eher auf mein Bauchgefühl.

¶ GASSER: Ich bin Betriebswirt und der Meinung, dass es nie schaden kann, eine genaue Analyse der Zahlen und Fakten durchzuführen, danach bleibt noch genügend Platz für Intuition. Die Betriebswirtschaft ist eine Sozialwissenschaft. Und tatsächlich geht es mir immer darum, wie partnerschaftsfähig jemand ist. In Wirklichkeit haben wir es da mit einem Kooperationsparadoxon zu tun: Ein Mensch macht sich selbstständig, um letztendlich auch einen Vorgesetzten loszuwerden, und schon ist da wieder jemand, der Fragen stellt und bei Entscheidungen mitredet. Da muss es auf der menschlichen Ebene passen, damit man das aushält.

¶ VENUS: Ich bin davon überzeugt, dass eingeschätzt werden muss, ob es für eine Idee beziehungsweise in weiterer Folge für ein Produkt einen Markt gibt. Trotzdem braucht es für Risikokapital ganz viel Vertrauen und das Gespür, wer mit wem kann. Der Glaube an den Menschen, an das Produkt und an den Weg ist wichtig.



Wie kann die Zusammenarbeit bei Beteiligungen funktionieren?

¶ VENUS: Wenn wir als KWF verstärkt die Förderschene einer Beteiligung verfolgen, werden auch wir umdenken müssen, denn das Unternehmen steht im Vordergrund und nicht das Projekt. Wir sind dann weniger die Prüfer, sondern mehr die Begleiter und zu einem Teil auch die Berater. Es wird sich immer wieder die Frage stellen, wie weit wir als KWF eine Strategie mittragen können, denn Rückschläge kommen vor, müssen aber vor einem Gremium vertreten werden können. Wir denken, dass wir die Unternehmen als Partner mit kritischen Fragen unterstützen und so einen Beitrag leisten können.

¶ Natürlich ist es super, wenn ein Unternehmen erfolgreich ist, das berichtet man auch gern, aber es gibt auch Täler, die man gemeinsam mit Unternehmen durchschreiten muss. Und es wird auch Fälle geben, bei denen es aufgrund unseres Auftrags nicht möglich sein wird, bis zum Ende mitzugehen.

¶ HEHENBERGER: Es macht schon Sinn, dass man sich als Unternehmen einen strategischen Partner sucht – also nicht einen reinen Kapitalgeber, sondern einen Partner, der dem Unternehmen etwas bietet, das es selbst nicht hat. Zum Beispiel einen Teil der Wertschöpfungskette, wie den Vertrieb oder die genaue Kenntnis eines ausländischen Marktes. Das erfordert Reflektionsfähigkeit – ich muss meine Stärken, aber auch meine Schwächen kennen.

¶ GASSER: Manchmal ist es so, dass man insbesondere bei Technikern das Gefühl hat, dass sie ihre Idee grandios finden, aber sie bekommen keinen geraden Satz heraus oder haben null Gespür für das Marketing. Das wäre grundsätzlich nicht schlimm, wenn sie sich ihrer Schwäche bewusst wären und wüssten, dass sie genau dafür einen Partner benötigen.

»Es ist weniger bitter,
das eigene Geld zu verlieren als fremdes.«
Gerald Hehenberger



¶ Ich beobachte sehr genau, wie jemand reagiert, wenn ich ihn auffordere, einen Plan zu entwickeln. Oft stelle ich bewusst kritische Fragen, um zu sehen, wie er oder sie damit umgeht – damit kann ich relativ schnell feststellen, wie viel unternehmerisches Verständnis er oder sie hat. Das soll aber nicht heißen, dass wir alles besser wissen – ganz und gar nicht. Alle Partner haben ihre Stärken und Schwächen, wesentlich sind eine gemeinsame Basis und Vertrauen.

¶ Wir formulieren beispielsweise zu Beginn einer Geschäftsbeziehung eine Friendship Charter, in der wir die Erwartungshaltungen abgleichen. Denn wenn man von Beginn an weiß, welche Schwächen der eine hat, ergeben sich für den anderen Freiräume, diese auszufüllen.

»Ein Risiko eingehen heißt, scheitern zu dürfen.«
Sandra Venus

Was muss ein Start-up oder auch ein etabliertes Unternehmen mitbringen, um Sie als Beteiligte zu gewinnen?

¶ HEHENBERGER: Entrepreneurship, Unternehmergeist. Ideen werden sehr oft überbewertet; es geht um die Umsetzung und um die Kompetenz für den Teil, für den man verantwortlich ist. Ich möchte mit einer Person vernünftig reden können, gerade in Situationen, in denen es nicht so gut läuft. Ja, und für gewisse Märkte, gerade im technischen Bereich, benötigt man Durchhaltevermögen. Ich gehe an neue Projekte optimistisch heran. Diesen Optimismus brauche ich, er treibt mich an.

¶ GASSER: Eigentlich braucht es einen Wunderwuzzi. Aber im Ernst, ich bin auch der Meinung, dass Ideen überbewertet werden. Apropos Durchhaltevermögen: Der Grat zwischen Sturheit und Durchhaltevermögen ist schmal. Man muss aufpassen, reflektieren und auch bereit sein, die Strategie zu ändern. Ich habe auch festgestellt, dass die Informationsasymmetrie ein Problem sein kann, was uns wieder zum Vertrauen führt. Man vertraut nicht jemandem, nur weil dieser sagt: »Du kannst mir vertrauen.« Vertrauen entwickelt sich durch das Tun.

Gibt es ein Rezept für den wirtschaftlichen Erfolg?

¶ HEHENBERGER: Mir war es immer wichtig, selbst entscheiden zu können, und wenn nötig, die Strategie zu ändern. Der Nukleus meines Erfolgs ist wohl, dass ich drangeblieben bin, auch wenn andere mir abgeraten haben. In dieser Beziehung bin ich beratungsresistent.

¶ Das Timing ist eine sehr wichtige, aber nicht zu beeinflussende Komponente. Kommt man zu früh auf den Markt, hilft einem das Durchhaltevermögen, kommt man zu spät, hat man es einfach verpasst.

¶ Wenn es wächst, sollten Redundanzen im Unternehmen aufgebaut werden, damit es nicht nur eine kompetente Person im Unternehmen gibt, mit der alles steht und fällt.

¶ Es ist mir bewusst, dass es gerade bei Beteiligungen heißt: »No free lunch!« – Nichts ist umsonst!

¶ GASSER: Das Geld alleine ist es nie. Partner sollten immer auch strategische Partner sein. Ein Unternehmen zu führen ist wie eine Achterbahn. Oft steht man vor Mauern, die viel zu hoch sind, um alleine drüber zu kommen. Da braucht man einen Zweiten für eine Räuberleiter. Und kaum hat man es geschafft, steht man vor der nächsten Wand. Aber: Gemeinsame Erfolge sind wunderschön!

Was halten Sie von Fernsehshows, in denen Start-ups Investoren suchen?

¶ GASSER: Sie sind so weit an der Realität vorbei, dass es beinahe weh tut, aber sie haben Unterhaltungswert und machen zumindest Wirtschaft zum Thema.

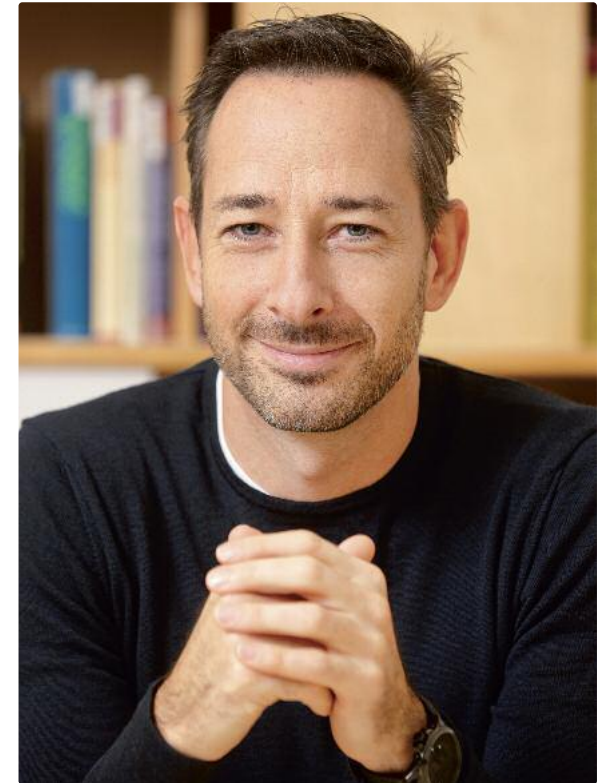
¶ VENUS: Wer die Realität kennt, weiß, dass es anders läuft. Das Positive daran ist, dass in der Öffentlichkeit ein Bewusstsein für Risikokapital entsteht.



Venture-Capital in Kärnten existiert noch nicht.

VON GERDA SCHLACHER

Stefan Schwarzenbacher
Leiter Finanzierung und Risikoanalyse
beim KWF



**Wir vom KWF möchten Investoren motivieren,
in Kärntner Betriebe zu investieren und dazu beizutragen,
dass diese sich gesamtheitlich positiv entwickeln.
Mit unserem ausbalancierten Portfolio
können wir Unternehmen von A bis Z bedienen.**

Das Ganze sehen

¶ Von meinem Werdegang her bin ich gelernter Controller. Beim Controlling geht es primär um das operative Geschäft, also um die Gewinn- und Verlustrechnung und um Kennzahlen wie Deckungsbeiträge etc. Beim KWF kam verstärkt der bilanzielle Teil mit der Vermögens- und Finanzlage dazu – und damit der Blick auf das Unternehmen als Ganzes. Ich habe durch meine Tätigkeit mittlerweile sehr viele Bilanzen aus den unterschiedlichsten Branchen analysiert und kann ziemlich schnell erkennen, wo die Stärken und Schwächen liegen. Das ist hilfreich, da ich beim KWF auch für Sanierungen zuständig bin.

¶ In meiner beruflichen Vergangenheit, als Geschäftsführer von Commaro, habe ich am eigenen Leib erlebt, wie es ist, wenn man fünf Jahre auf einen Auftrag hinarbeitet, der dann doch nicht zustande kommt und die Insolvenz angemeldet werden muss. Das ist für jede Unternehmerin und für jeden Unternehmer eine bittere, aber wichtige Erfahrung. Ich kann sie jetzt gut nutzen, um Unternehmen in ihren unterschiedlichsten Lebenszyklen zu unterstützen. Oft sind Neugründerinnen und Neugründer in einer ähnlichen Situation, wenn sie vergeblich versuchen, an Geld heranzukommen.

Viel näher dran

¶ Meine größte Motivation beziehe ich aus Aufgabenstellungen, bei denen es darum geht, das Unternehmen auf eine nächste Stufe zu bringen, und wo Kreativität gefragt ist. Weil unsere Finanzierungsinstrumente Laufzeiten bis zu acht Jahren haben, ist der Kontakt zu »unseren« Unternehmen sehr intensiv und wir werden häufig als Partner eingebunden. Als solche erleben wir alle Höhen und Tiefen, die es in solchen Prozessen immer wieder gibt, hautnah mit. Es kommt vor, dass wir oft auch nur um Rat gefragt werden, weil man unserer Expertise vertraut.

¶ Generell bemühe ich mich, unvoreingenommen in Projekte hineinzugehen und neue Facetten, die wichtig sind, zu entdecken. Offene, klare Kommunikation ist uns wichtig. Wir versuchen unseren Kundinnen und Kunden klarzumachen, was wir brauchen, damit wir ihr Unternehmen weiterentwickeln und den bürokratischen Aufwand so gering wie möglich halten können. Durch solche Dialoge und den Input von außen bekommen diese vielfach auch eine andere, objektive Sicht auf das eigene Business.

Start-ups in aller Munde

¶ Ob die Bezeichnung Start-up ein Modebegriff ist, kann ich nicht sagen. Fakt ist, dass sich das Umfeld für Gründerinnen und Gründer, vor allem im IT-Bereich, massiv verändert hat. Die Chancen, dass gute Ideen umgesetzt werden, haben sich wesentlich verbessert. Unser Ziel sind skalierbare Geschäftsmodelle, damit sich der Umsatz multipliziert und finanzielle Rücklagen für weitere Entwicklungen erwirtschaftet werden können.

¶ Natürlich gibt es viele Venture-Kapitalisten, die nur auf Cash abzielen und eine schnelle Rendite erwirtschaften wollen. Das macht es den kleinen Unternehmen oft schwer, sich zu behaupten.

¶ Wichtiger als Geld ist der Zugang zum Markt. Wir raten allen Start-ups, einen Mittelweg zu finden, bei dem sie nicht nur auf »schnelles Geld« achten. Wichtig sind Partner, die auch strategisch behilflich sein können.

¶ Ein weiterer Begriff, den wir in letzter Zeit oft hören, ist das Crowdfunding. Dabei geht es häufig darum, eine Idee zu unterstützen beziehungsweise Produkten eine Chance zu geben, indem man die Entwicklung beziehungsweise die Herstellung finanziell unterstützt. Beim Crowdfunding investiert man in ein bestehendes Unternehmen nach der gleichen Logik wie bei den Aktien. Damit werden sehr viele einzelne Privatinvestoren ins Boot geholt und Cash akquiriert.

¶ Aber noch einmal: Nur Geld zu finden heißt noch lange nicht, dass es eine gute Wahl ist. Unsere Empfehlung geht eher in Richtung einer gemeinsamen Strategie von Unternehmen und Investoren, einer Partnerschaft, inklusive Know-how, Netzwerk und Synergien.



Gut ausbalanciertes Portfolio

¶ Mit dem BABEG Venture Fonds II werden in Zukunft auch direkte Beteiligungen durch uns möglich sein. Damit decken wir dann bedarfsgerecht das ganze Spektrum an Risikokapital ab.

¶ Bei der Finanzierung von technologieorientierten Unternehmen, ganz salopp nennen wir das auch Start-up-Darlehen, obwohl es gar keine Start-ups sein müssen, verdoppeln wir das Eigenkapital, das frisch eingebracht wird. Dieses Darlehen wird nicht besichert, hat eine achtjährige Laufzeit und muss erst ab dem fünften Jahr getilgt werden.

¶ Bei der Beteiligungsfinanzierung übernehmen wir ein Drittel der Projektkosten in Form einer stillen Beteiligung. Durch die eigenkapitalähnlichen Eigenschaften dieser Beteiligung steigt das Rating, und das Unternehmen kommt leichter an die restlichen zwei Drittel in Form von Fremdkapital heran. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre, die Tilgungen werden erst ab dem sechsten Jahr schlagend.



¶ Und in Kürze werden wir mittels Venture-Fonds auch über Risikokapital im klassischen Sinne verfügen. Der Fonds wird mit rund 12,2 Millionen Euro dotiert. Das wichtigste Merkmal dabei ist ein unabhängiger, privater Co-Investor, der 30 % in die Hand nimmt, und der BABEG Venture Fonds II leistet bis zu 70 %.

¶ Warum der KWF beziehungsweise die BABEG das macht? Nun. Venture-Capital in Kärnten existiert so gut wie gar nicht. Wir möchten Investoren dazu bringen, in Kärntner Unternehmen zu investieren. Damit haben diese deutlich bessere Voraussetzungen, auch Banken gegenüber. Für die Vorbereitung dieses Venture-Fonds haben wir fünf Jahre an Entwicklungsarbeit geleistet und ein breites Netzwerk an Business Angels aufgebaut.

¶ Start-ups sind technisch meist hervorragend aufgestellt, bei der Marktorientierung sieht es schon weniger gut aus, und im kaufmännischen Bereich gibt es häufig ein »Nichtgenügend«.

¶ Co-Investoren, wie wir sie ins Boot holen, haben das Interesse, ein Unternehmen als Gesamtes zu entwickeln und decken diese fehlenden Bereiche meist mit ab. Im Gegenzug verringern wir durch unser Risikokapital das Risiko des Co-Investors. Es besteht also eine Win-win-win-Situation. Das ist eine große Chance für Kärnten.

Keep it smart and simple

¶ Für eine Einreichung zählt nicht Quantität sondern Qualität. Es braucht, um es etwas übertrieben auszudrücken, keine 200 Seiten PowerPoint, aus denen wir die relevanten Informationen herausuchen müssen. Viel lieber ist es uns, wenn wir Unterlagen erhalten, in denen die Informationen punktgenau und überschaubar aufbereitet sind. Natürlich ist das ein Aufwand, aber er ist überschaubar. Das Resultat ist erhellend und auch für andere Zwecke (Unterlagen für Banken) einsetzbar.

¶ Unsere Klientel ist bunt gemischt. Ein Absolvent der Uni ist genauso dabei wie jemand beim Sprung in die Selbstständigkeit. Und selbstverständlich alle Unternehmen, die sich weiterentwickeln wollen. Das macht's auch so spannend.

Stefan Schwarzenbacher

→ Leiter Finanzierung und Risikoanalyse

Beruflicher Werdegang

- Nach der HAK Aufbau des Controllings in einem Bauindustrieunternehmen in Villach.
- Wechsel ins Familienunternehmen Uniquare als Assistent der Geschäftsführung.
- Ab 2002 Geschäftsführer des neu gegründeten Uniquare-Tochterunternehmens Commaro (wurde 2007 geschlossen).
- Danach Controllingverantwortung in der Bäckerei Legat.
- Seit 2. November 2009 beim KWF.

Persönliches

- 42 Jahre alt
- In der Freizeit ist er gerne sportlich unterwegs.



Testen Sie Ihr Wissen über die Kärntner Wirtschaft

1.

Das Bruttoregionalprodukt betrug 2014 in Kärnten knapp

- A → 1,8 Millionen Euro
- B → 18 Millionen Euro
- C → 18 Milliarden Euro

2.

Die Unternehmensgröße, die im Jahr 2015 am meisten mit KWF-Förderungen unterstützt wurde, waren

- A → Kleinunternehmen bis 9 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- B → Mittelunternehmen zwischen 50 und 249 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- C → Großunternehmen ab 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

3.

Im Jahr 2015 wurden in Kärnten

- A → mehr
- B → weniger
- C → genau gleich viele Insolvenzen im Vergleich zum Vorjahr gemeldet.

4.

In Kärnten werden jährlich rund

- A → 460
- B → 2.600
- C → 9.800 Unternehmen gegründet.

5.

Die regionale Arbeitslosenquote war 2015 am geringsten im Bezirk

- A → Hermagor
- B → Feldkirchen
- C → Villach (Stadt)

6.

Der Glücksindex hat gezeigt, dass

- A → in Kärnten die glücklichsten Menschen weltweit wohnen und diese Tatsache sich positiv auf die Kärntner Wirtschaft niederschlägt
- B → in Kärnten die Menschen sehr glücklich sind, weil die Lebensqualität sehr hoch ist
- C → sich weltweit gesehen Österreich auf dem 15. Platz befindet. Auf Bundesland-Ebene wird der Glücksindex nicht erfasst.

7.

Business Angels sind

- A → sehr tüchtige Geschäftsleute, die weltweit »herumfliegen«
- B → Investoren, die (meist junge) Unternehmen auch mit ihrem Know-how unterstützen
- C → Geldgeber, die es nur in den USA gibt

Auflösungen auf der nächsten Seite

Auflösung

1.

Das Bruttoregionalprodukt in Kärnten 2014

C → 17.938 Millionen EUR, also knapp 18 Milliarden EUR betrug das BRP im Jahr 2014. Für die Berechnung des BIP (und seiner regionalen Entsprechung BRP) wird der Preis der Endproduktion von im Inland geschaffenen Waren und Dienstleistungen betrachtet.

2.

Die Unternehmensgröße mit den meisten KWF-Förderungen 2015

A → Mit 548 Fällen und einem Fördervolumen von 4.579.766 EUR wurden die kleinsten Unternehmen (bis 9 MA) am meisten unterstützt. Bei den mittleren Unternehmen gab es 30 Förderfälle (Fördervolumen: 2,54 Mio EUR) und bei den Großunternehmen 23 (Fördervolumen: 1.85 Mio EUR).

3.

Insolvenzen 2015 in Kärnten

B → Im Jahr 2015 wurden in Kärnten 366 Insolvenzen gemeldet – der niedrigste Stand seit 2002 (– 3,2 % gegenüber dem Vorjahr).

4.

Unternehmensgründungen in Kärnten

B → 2015 wurden in Kärnten 2.667 Unternehmen gegründet. Ein Plus von 3,7 % gegenüber dem Vorjahr!

5.

Die niedrigste Arbeitslosenquote 2015

A → Mit 7,1 % Arbeitslosenquote gab es im Bezirk Hermagor die wenigsten Arbeitslosen. Nur die Bezirke Hermagor und Wolfsberg (8,3 %) lagen unter dem Österreichschnitt von 9,1 %.

6.

Der Glücksindex

C → Einkommen, Lebenserwartung, soziales Netz und gefühlte Freiheit sind die Indikatoren, die zum Glücksindex zusammengefasst werden. Weltweit wurden 157 Länder untersucht und Österreich reihte sich auf Platz 15 ein. Die Punkte A und B könnten aber auch zutreffen.

7.

Business Angels

B → Business Angels sind Investoren, die meist selbst erfolgreiche und erfahrene Geschäftsleute sind und andere Unternehmen und Projekte mit Kapital und Know-how unterstützen. Es ist anzunehmen, dass die Bezeichnung für dieses Engagement aus den USA stammt.

Weitere Antworten auf ähnliche Fragen finden Sie unter <http://kwf.at/wibis/>

Herausgeber | Medieninhaber
KWF Kärntner Wirtschafts-
förderungs Fonds
Völkermarkter Ring 21–23
9020 Klagenfurt am Wörthersee
Austria | Europe
Telefon +43.463.55 800-0
office@kwf.at
www.kwf.at
Landesgericht Klagenfurt
FN 423155 m

Konzept | Idee
Sandra Venus und Erhard Juritsch

Redaktion
Marliese Fladnitzer-Ferlitsch,
verantwortlich für die
Unternehmenskommunikation
beim KWF

Projektkoordination | Gestaltung
Schlachter Unternehmens-
kommunikation

Fotos
Johannes Puch
Umschlag: Claudio Alessandri
Seite 24: aws

Lektorat
Lektorat Mischkulnig Klagenfurt

Papier
Kartokraft Custom Kote 290 g
Munken Polar 120 g

Druck und Herstellung
Buch.Bücher Theiss

Das Magazin wurde mit der gebotenen Sorgfalt gestaltet. Trotzdem können Satz- und Druckfehler, insbesondere bei einzelnen Zahlenangaben, nicht ausgeschlossen werden. Der KWF übernimmt für allfällige solche Fehler keine Haftung.

Auflage
2.000 Exemplare im November 2016

Eine gendergerechte Formulierung ist für den KWF selbstverständlich. Im Sinne der Lesefreundlichkeit und des besseren Textflusses werden, wo möglich, geschlechtsunspezifische Termini verwendet. Bei bestimmten Hauptwörtern wie Kunde, Förderwerber oder Klient sind nicht Personen gemeint, sondern Unternehmen.

KWF Kärntner Wirtschaftsförderungs Fonds
Völkermarkter Ring 21–23
9020 Klagenfurt am Wörthersee
Austria | Europe
T +43.463.55 800-0
F +43.463.55 800-22
office@kwf.at
www.kwf.at

Europäische Union



Investitionen in Wachstum
& Beschäftigung.
Österreich.