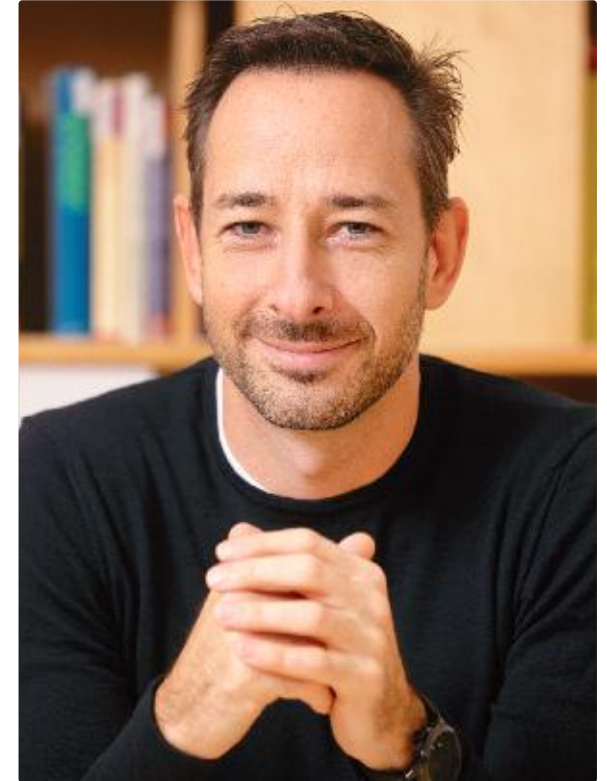


Venture-Capital in Kärnten existiert noch nicht.

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