



# Technologiestandort Deutschland

Finanzierung technologiebasierter Unternehmen in Deutschland

Einleitung. _____	4
Kernaussagen der Studie. _____	6
Erhebungsdaten. _____	8
Standort Deutschland verliert an Attraktivität. _____	10
Finanzierungsmöglichkeiten für technologiebasierte Unternehmen. _____	12
Zukünftiger Kapitalbedarf technologiebasierter Unternehmen. _____	16
Fazit. _____	19

## Einleitung.

Deutschland hat eine bedeutende Stellung auf internationalen Märkten zu verteidigen. Nach den USA ist Deutschland der zweitgrößte Exporteur forschungsintensiver Waren weltweit. Rund 25 Prozent der Umsätze in Deutschland werden mit Produkten erzielt, die jünger als zwei Jahre sind. Deutschlands Spitzenposition in Forschung und technologischer Entwicklung war jahrelang Garant für wirtschaftliches Wachstum und Zukunftsfähigkeit.

*„Die rund 200.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland, die jährlich neue Produkte, Dienstleistungen und Verfahren auf den Markt bringen, spielen dabei eine Schlüsselrolle. Sie sind im wahrsten Sinne des Wortes das Rückgrat unserer technologischen Leistungsfähigkeit.“*

Dieser Auszug aus der Rede von Frau Edelgard Bulmahn, Bundesministerin für Bildung und Forschung, zu Innovationen und Zukunftstechnologien im Mittelstand im März 2004 macht die Bedeutung von technologiebasierten Unternehmen für den High-Tech-Standort Deutschland deutlich.

### Fehlendes Kapital als Wachstumsbremse

Doch ist in umgekehrter Perspektive der Standort Deutschland auch für technologieorientierte Unternehmen attraktiv – insbesondere im Hinblick auf die Bereitstellung von Kapital? Die Mandanten von Mummert & Company registrieren eine zunehmende Zurückhaltung seitens der relevanten Kapitalgeber, technologiebasierten Unternehmen Wachstumskapital zur Verfügung zu stellen. Mummert & Company hat diese Entwicklung zum Anlass genommen, Entscheidungsträgern und relevanten Interessensgruppen vor dem Hintergrund der Studie Vor- und Nachteile des Standortes Deutschland für technologiebasierte Unternehmen aufzuzeigen und auf die Bedeutung der Verfügbarkeit von Kapital für technologiebasierte Unternehmen aufmerksam zu machen.



#### Aktuelle politische Impulse

Die Bundesregierung hat die aktuellen Finanzierungsprobleme von Technologieunternehmen erkannt und versucht mit einem High-Tech-Masterplan insbesondere dem Wagniskapitalmarkt in Deutschland neue Impulse zu geben. Junge, innovative Unternehmen sollen Zugang zu neuen Finanzierungsquellen erhalten. Durch die Forschungsförderung soll die Gründung von Unternehmen forciert und der Schritt in die Selbstständigkeit vereinfacht werden. Ein weiteres Ziel ist es, international wettbewerbsfähige steuerliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Wagniskapitalgeber und junge Technologieunternehmen sollen zukünftig in einem steuerpolitisch verbesserten Umfeld agieren können.

Diese Maßnahmen helfen mittelbar, lösen aber das Kernproblem von High-Tech-Unternehmen nicht, nämlich Zugang zu Wachstumskapital einfach, zügig und in

ausreichendem Volumen zu erhalten, um sich im weltweiten Markt zu behaupten. Die Studie von Mummert & Company verdeutlicht, welche Probleme Unternehmer in Deutschland darüber hinaus wahrnehmen und welche Lösungsansätze relevant sind.

Für die zahlreiche Teilnahme an der Studie bedanken wir uns sehr herzlich.

München, August 2004

Harald Maehrlé

Geschäftsführender Gesellschafter  
Mummert & Company

## Kernaussagen der Studie.

Auf Basis der Studie von Mummert & Company in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Integrierte Publikations- und Informationssysteme lassen sich folgende Kernaussagen treffen:

- **High-Tech-Standort Deutschland wenig attraktiv**  
Deutschland ist als Standort für technologiebasierte Unternehmen weit weniger attraktiv als es für die Zukunft der deutschen High-Tech-Landschaft wünschenswert wäre. Eine gänzlich negative Beurteilung wird nur durch einige wenige traditionelle Standortvorteile vermieden.
- **Keine Besserung in Sicht**  
Auch zukünftig wird sich die Suche technologiebasierter Unternehmen nach Wachstums- und Expansionskapital schwierig gestalten. Produktentwicklung und Ausbau des Vertriebes erfordern insbesondere kurz- und mittelfristig verfügbares Kapital. Die befragten Unternehmen erwarten eine schnelle Finanzierungsentscheidung, die derzeit in Deutschland selten vorkommt.
- **Knappes Kapital hemmt Wachstum**  
Der Zugang zu externem Kapital scheint neben Bürokratie und Steuerbelastung ein wesentliches Wachstumshindernis für technologiebasierte Unternehmen in Deutschland zu sein. In der Vergangenheit spielten für die Finanzierung der befragten Unternehmen Banken und öffentliche Fördergelder keine nennenswerte Rolle. Besondere Bedeutung haben jedoch Finanzinvestoren, für die ein entsprechend attraktives Umfeld zu schaffen ist.
- **Auswahl des richtigen Kapitalgebers entscheidend**  
Bei der Auswahl zukünftiger Kapitalgeber spielen für die befragten technologiebasierten Unternehmen finanzielle Konditionen, Kontakte und Mitspracherechte eine entscheidende Rolle. Die derzeitige Investitionsbereitschaft der Kapitalgeber schätzen die Unternehmen jedoch durchgehend als niedrig ein.
- **Anhaltend hoher Kapitalbedarf**  
Nahezu 80 Prozent der von Mummert & Company befragten Unternehmen haben eine Finanzierungslücke. Circa zwei Drittel dieser Unternehmen benötigen mehr als 2 Millionen € frisches Kapital. Sollte dieses Kapital nicht zur Verfügung stehen, ist die Existenz dieser Unternehmen in vielen Fällen gefährdet.
- **Wenige Erfolgsfaktoren für die Kapitalbeschaffung**  
Vor dem Hintergrund der zunehmenden Zurückhaltung vieler Kapitalgeber kristallisieren sich folgende Erfolgsfaktoren für die Beschaffung von Kapital heraus: Herausragendes Management, hohes Marktpotenzial und ein solider Geschäftsplan.



## Erhebungsdaten.

### Hintergrund

Mummert & Company hat in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Integrierte Publikations- und Informationssysteme über 700 Unternehmen in Deutschland aus allen wichtigen Technologiebranchen zur Attraktivität des Technologiestandortes Deutschland in Bezug auf Finanzierungsmöglichkeiten befragt. Basis der Studie bildete ein sechsstufiger Fragebogen mit 15 geschlossenen themenspezifischen Fragen und vier Fragen zum jeweiligen Unternehmen. Der qualifizierte Adressenpool wurde durch unternehmenseigene Recherchen zusammengestellt. Befragt wurden Manager der ersten Führungsebene, hauptsächlich CEOs und CFOs.

Mummert & Company ist ein führender Corporate Finance Berater für technologiebasierte Unternehmen in Deutschland. Mummert & Company berät beim Kauf und Verkauf von Beteiligungen, bei der Beschaffung von Eigenkapital (Venture Capital, Private Equity oder Börsengang) und Fremdkapital sowie bei Restrukturierungen und Privatisierungen.

Das Fraunhofer-Institut für Integrierte Publikations- und Informationssysteme ist eine führende Organisation für technische und organisatorische Innovationen in Europa. In über 58 Instituten in Deutschland bietet die Fraunhofer-Gesellschaft Wirtschaft und öffentlicher Hand ihre Forschungsdienstleistungen an.

### Repräsentativer Branchen-Mix

Attraktive Marktsegmente für technologieorientierte Unternehmen bieten sich trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage Deutschlands in den klassischen High-Tech-Bereichen wie Informations-/Kommunikationstechnologie (IT) und Biotechnologie. Die Branchenverteilung der befragten technologiebasierten Unternehmen spiegelt die Attraktivität dieser Marktsegmente wider. Unternehmen mit Schwerpunkt IT sind mit 33,9 Prozent überdurchschnittlich an der Umfrage beteiligt, aber auch die Bereiche Life Sciences mit 22,0 Prozent und Telekommunikation mit 11,9 Prozent scheinen gute Entwicklungsmöglichkeiten für High-Tech-Unternehmen zu bieten. Über 18 Prozent der befragten Technologieunternehmen sind in sonstigen innovativen Bereichen tätig, so etwa in Nanotechnologie, Sensorik, Umwelt-, Laser- und industriellen Technologien sowie im Bereich Erneuerbare Energien.

### Branchenverteilung

Elektronik	10,7 %
IT	33,9 %
Life Sciences	22,0 %
Medien/Neue Medien	3,0 %
Telekommunikation	11,9 %
Sonstiges	18,5 %

An der Studie von Mummert & Company beteiligte sich ein Mix aus kleineren und etablierten Unternehmen. 41,4 Prozent der befragten High-Tech-Unternehmen erwirtschafteten im Jahre 2003 einen Umsatz von bis zu 3 Millionen €, 20,4 Prozent einen Umsatz zwischen 3 und 10 Millionen € und 8,6 Prozent einen Umsatz zwischen 10 und 20 Millionen €. 27,0 Prozent der Unternehmen erreichten einen Umsatz von über 20 Millionen €. Dies verdeutlicht, dass technologiebasierte Unternehmen in Deutschland mit ausreichenden finanziellen Ressourcen eine signifikante Größe erreichen können.

#### Umsatzverteilung

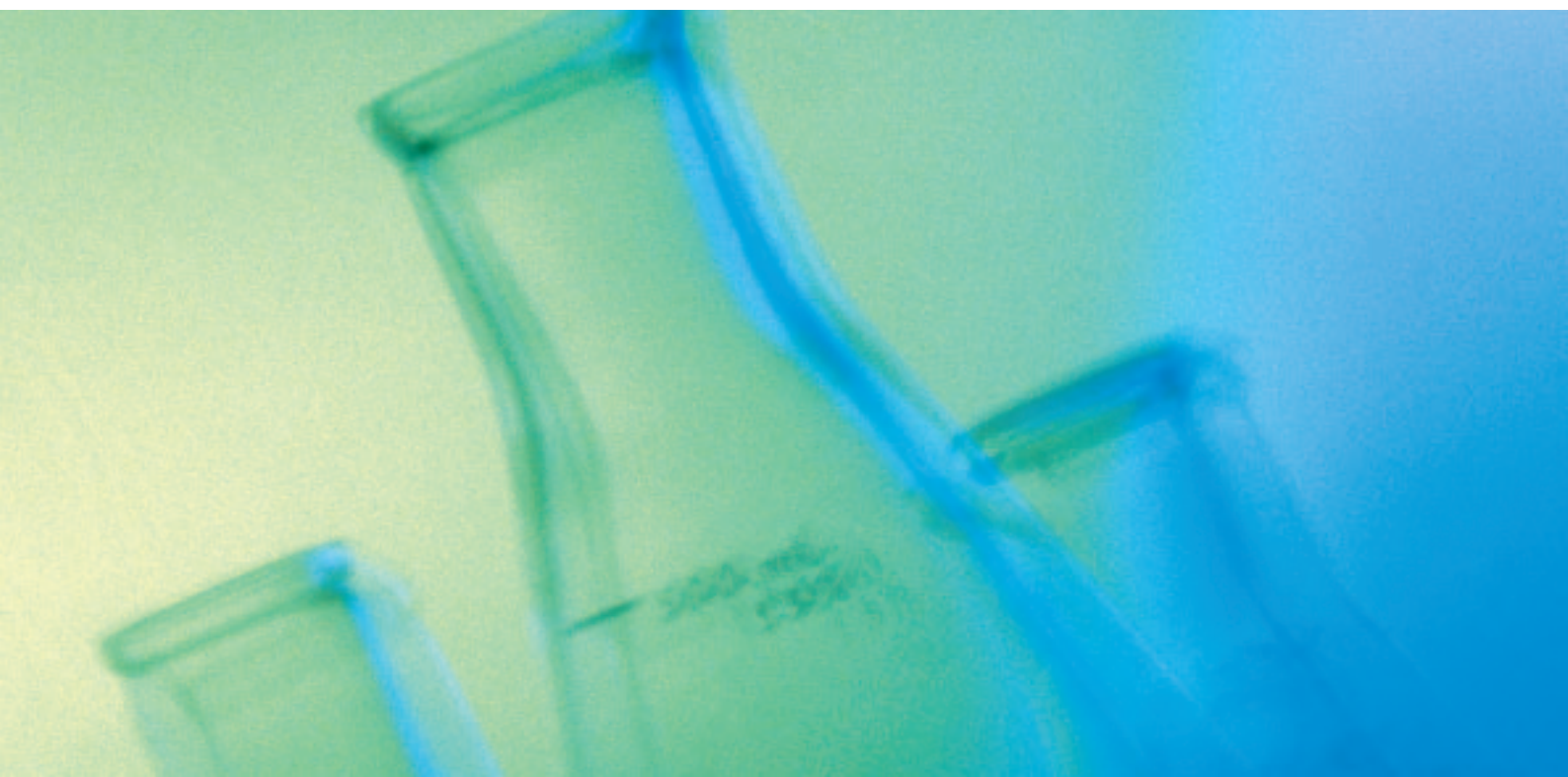
Bis 3 Mio. €	41,4 %
3 bis 10 Mio. €	20,4 %
10 bis 20 Mio. €	8,6 %
Über 20 Mio. €	27,0 %
Keine Angabe	2,6 %

#### Bedeutung der Branche für den Arbeitsmarkt

Technologiebasierte Unternehmen in Deutschland stellen einen entscheidenden Faktor für den Erhalt und den Ausbau von Arbeitsplätzen dar. Die Vorteile kleiner Unternehmen wie unbürokratische Organisationsformen, kurze Informationswege, hohe Flexibilität sowie schnelles Erkennen und Ausnutzen von Marktnischen können dabei die meisten der befragten High-Tech-Unternehmen für sich nutzen. 57,2 Prozent der befragten Unternehmen beschäftigen bis zu 50 Mitarbeiter, circa 29 Prozent beschäftigen über 100 Mitarbeiter.

#### Mitarbeiter

1 bis 15	24,3 %
16 bis 50	32,9 %
51 bis 100	11,2 %
Über 100	28,9 %
Keine Angabe	2,6 %



## Standort Deutschland verliert an Attraktivität.

Deutschland ist als Standort für technologiebasierte Unternehmen weit weniger attraktiv, als es für die Zukunft der deutschen High-Tech-Landschaft wünschenswert wäre. So beurteilen annähernd 42 Prozent der befragten Unternehmen den Standort Deutschland als **wenig attraktiv** oder **unattraktiv** für technologiebasierte Unternehmen. Dennoch werden einige Standortvorteile anerkannt.

### Bildung als Standortvorteil

Zu den positiven Standortfaktoren zählt vor allem die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte. Auch das deutsche Forschungs- und Bildungssystem scheint in der Wahrnehmung der Befragten ein Anreiz für die Ansiedelung von technologieorientierten Unternehmen am Standort Deutschland zu sein. Annähernd 89 Prozent der Firmen beurteilen die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte als **sehr attraktiv** bzw. **attraktiv**, über 67 Prozent geben an, dass sie die Qualität des deutschen Forschungs- und Bildungssystems ebenfalls als **sehr attraktiv** bzw. **attraktiv** empfinden.

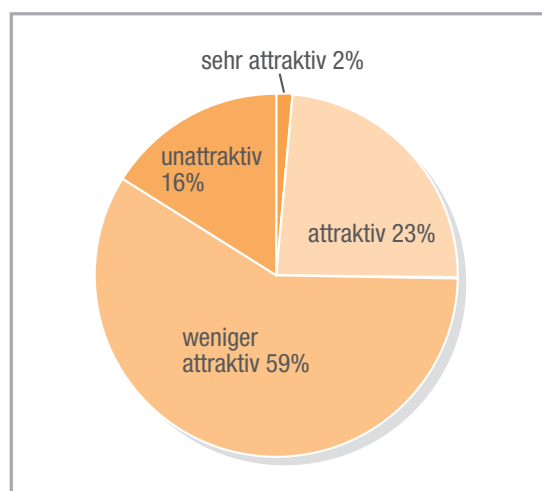
### Gute Infrastruktur – hoher Patentschutz

Um im internationalen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigen technologiebasierte Unternehmen am gewählten Standort eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur sowie die Sicherheit, innovative Entwicklungen rechtlich schützen zu können. Über 97 Prozent der befragten High-Tech-Unternehmen sehen Verkehrsanbindung und -netz, IT-Ausstattung und ähnliche infrastrukturelle Gegebenheiten in Deutschland als **sehr attraktiv** bzw. **attraktiv** an. Positiv wird auch die Rechtssicherheit bei Patenten bewertet: 75 Prozent der Firmen stufen die Schutzmöglichkeiten von Intellectual Property Rights positiv ein.

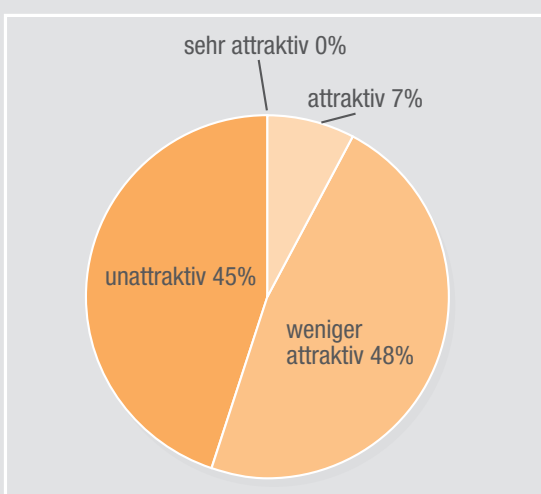
### Hohe Personalkosten

Diese positiven Standortfaktoren werden jedoch durch eine Reihe von elementaren Schwachstellen des Standortes Deutschland überlagert. So herrscht seitens der Unternehmen große Kritik an den Kosten für qualifizierte Mitarbeiter (75 Prozent empfinden die Personalkosten in Deutschland als **wenig attraktiv** oder **unattraktiv**). Eine Arbeitsstunde ist in Deutschland rund 14 Prozent teurer als in den USA und kostet sogar 30 Prozent mehr als in Großbritannien, zudem sind die Lohnnebenkosten sehr hoch. Häufig werden in diesem Zusammenhang auch behördliche Auflagen und Bürokratie als wesentliche Hindernisse für effektive Arbeitsabläufe in High-Tech-Unternehmen genannt.

### Kosten qualifizierter Arbeitskräfte



### Steuerbelastung



#### Hohe Steuerbelastung

Ein noch größerer Nachteil des Standortes Deutschland wird in der Steuerbelastung gesehen. Eine überwältigende Mehrheit von mehr als 93 Prozent der befragten Unternehmen beurteilt Deutschland in diesem Punkt als **wenig attraktiv** oder **unattraktiv**. Die Besteuerung von Venture-Capital, die Verschärfung der Regelungen zur Mindestbesteuerung und die Einschränkung der Möglichkeiten zur Verrechnung von Verlustvorträgen behindern die Finanzierung innovativer Firmen.

#### Unzureichende Verfügbarkeit von Kapital

Zwei Drittel der befragten technologiebasierten Unternehmen beurteilen den Standort Deutschland als **wenig attraktiv** oder **unattraktiv** im Hinblick auf die Verfügbarkeit von Kapital. Diese geringe Attraktivität trifft sowohl auf private wie auch auf öffentliche Finanzierungsquellen zu.

#### Konsequenz: Abwanderung deutscher Unternehmen ins Ausland

Aufgrund der zahlreichen Einschränkungen und Behinderungen scheint es für technologiebasierte Unternehmen deshalb durchaus eine Alternative darzustellen, dem Standort Deutschland den Rücken zu kehren. Mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen plant den Aufbau von Niederlassungen im Ausland. Auf den Trend des Offshoring weisen auch andere aktuelle Studien hin. So sollen im deutschsprachigen Raum – vor allem im IT-Bereich – noch in den nächsten fünf Jahren 100.000 Arbeitsplätze in Niedriglohnländer verlagert werden.

## Finanzierungsmöglichkeiten für technologiebasierte Unternehmen.

### Unzureichender Zugang zu externem Kapital als Wachstumshindernis

Ein wesentliches Merkmal von technologiebasierten Unternehmen ist der hohe Kapitalbedarf. Er resultiert unter anderem daraus, dass komplexe Produkte und innovative Techniken entwickelt werden müssen, parallel zum Aufbau einer Marketing- und Vertriebsorganisation. Ein qualifiziertes Mitarbeiterteam muss schnellstmöglich gewonnen werden.

Bis erste nennenswerte Umsätze erzielt werden und durch erfolgreiche Markteinführung von Produkten und Dienstleistungen der Kapitalbedarf gedeckt oder zumindest reduziert werden kann, vergehen häufig drei bis fünf Jahre. Diese Phase muss durch externe Finanzierung überbrückt werden. Lediglich knapp 51 Prozent der von Mummert & Company befragten Unternehmen wirtschaften bereits profitabel. Für die noch nicht profitablen Unternehmen ist der Zugang zu Kapital entscheidend, um überleben und damit die Arbeitsplätze erhalten zu können. Ohne externes Kapital ist kein Wachstum möglich.

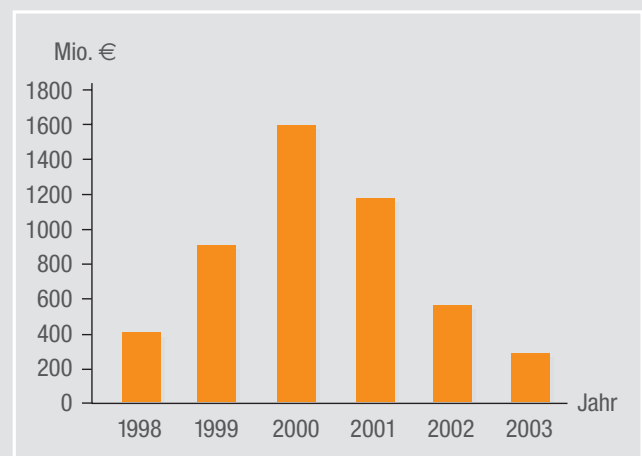
Neu gegründete Technologieunternehmen haben im Durchschnitt einen Finanzierungsbedarf von bis zu 1,5 Millionen €. Rund die Hälfte des benötigten Kapitals entfällt auf den Bereich Forschung und Entwicklung. Externe Unternehmensfinanzierung erfolgt in Deutschland vor allem durch Finanzinvestoren. Die Kreditvergabe durch Banken ist sehr schwierig, selbst wenn eine Rücksicherung durch die öffentliche Hand erfolgt. Das Spektrum an risikotragendem Beteiligungskapital reicht von klassischen Venture-Capital-Unternehmen über förderorientierte Beteiligungsgesellschaften bis hin zu Privatinvestoren/Business Angels und strategischen Investoren, die sich direkt an den Technologieunternehmen beteiligen.

### Early-Stage Finanzierung stark rückläufig

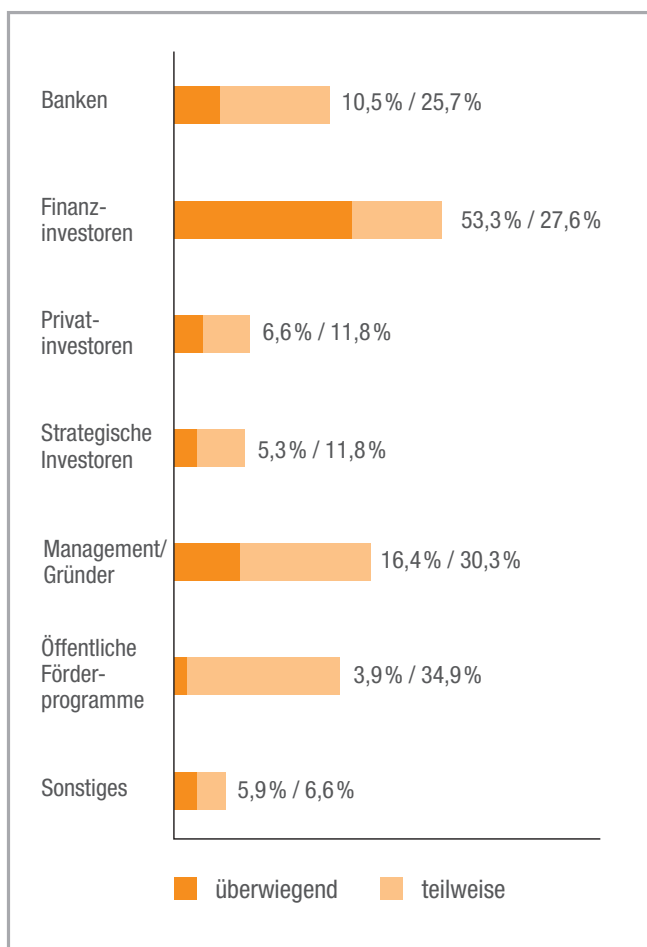
Der Beteiligungskapitalmarkt für junge High-Tech-Unternehmen in frühen Entwicklungsphasen hat im Jahr 2003 ein Investitionsvolumen von 292,4 Millionen € erreicht (wobei Investitionen in Informations-, Medizin-, Bio- und Kommunikationstechnologien mit zusammen 67 Prozent dominierten). Das entspricht einem Rückgang von rund 48 Prozent gegenüber dem Vorjahr und einem Investitionsvolumen deutlich unterhalb des Höhepunktes im Jahr 2000, als 1,6 Mrd. € in Frühphasenfinanzierungen flossen.

Ein Grund für diesen Rückgang stellen sicher auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Venture-Capital- und Private-Equity-Fonds dar, die lange Zeit unklar waren und zum Rückzug von potentiellen Investoren aus dem Standort Deutschland führten. Um die steuerliche Situation von Investoren zu verbessern, ist im Juli 2004 ein „Gesetz zur Förderung von Wagniskapital“ verabschiedet worden. Danach wird der Carried Interest, der erhöhte Gewinnanteil der Private-Equity-Manager, nicht mehr voll versteuert, sondern unterliegt dem Halbeinkünfteverfahren.

### Entwicklung von Frühphasenfinanzierung



Im Einzelnen wurden von den im Rahmen der Studie befragten technologiebasierten Unternehmen folgende Kapitalgeber in Anspruch genommen:

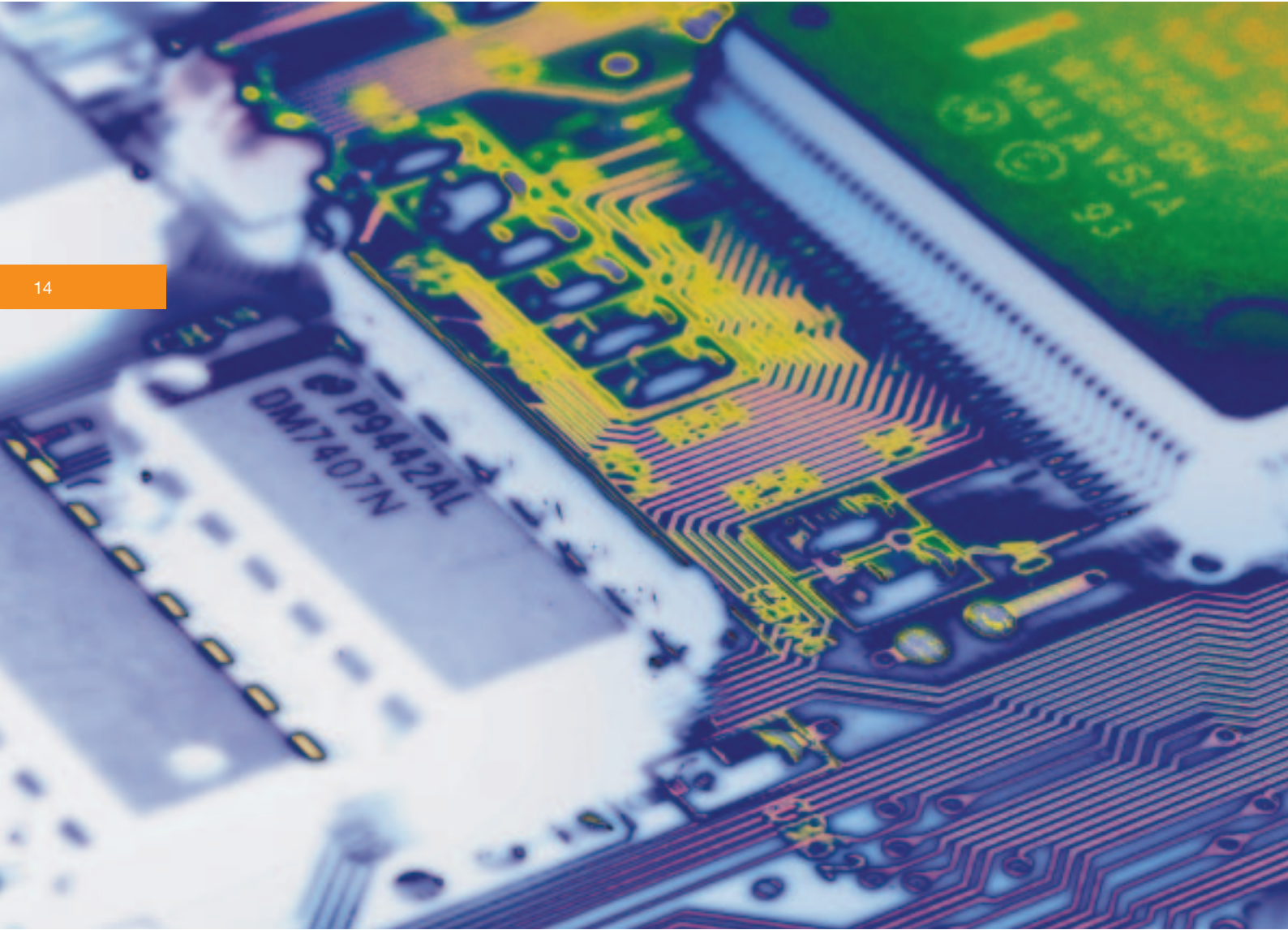


#### Finanzinvestoren als wichtigste Finanzierungsquelle

Es fällt auf, dass der Anteil von Bankkrediten sehr gering ist, während Finanzinvestoren bei der Kapitalbeschaffung eine überragende Stellung einnehmen. Der ebenfalls auffallend hohe Anteil von Eigenkapital der Gründer ist weniger ein Kennzeichen dafür, dass High-Tech-Unternehmen in Deutschland über eine solide finanzielle Basis verfügen, sondern spiegelt häufig die Schwierigkeiten der Unternehmen wider, auf alternativen Wegen Finanzmittel zu erhalten.

#### Betreuungsbedarf der Gründer hoch – Unterstützung unzureichend

Empirische Untersuchungen kommen immer wieder zu dem Ergebnis, dass gerade junge technologiebasierte Unternehmen einen hohen Betreuungsbedarf in den unterschiedlichen operativen Bereichen und in allen Phasen der Finanzierung haben. Im Hinblick auf die konkrete, pragmatische Hilfestellung in operativen Fragen, zeigen sich annähernd 70 Prozent der befragten Unternehmen sehr zufrieden oder zufrieden mit der Unterstützung durch Finanzinvestoren. Banken können die Erwartungen hingegen häufig nicht erfüllen. Dies zeigt sich im Einzelnen darin, dass nur 6,2 Prozent der technologiebasierten Unternehmen sehr zufrieden mit der Unterstützung in operativen Angelegenheiten sind. Ähnlich negativ wird die Unterstützung durch öffentliche Förderprogramme beurteilt. Lediglich 4,5 Prozent der befragten Unternehmen bezeichnen sich als sehr zufrieden hinsichtlich der operativen Hilfestellung durch diese Kapitalquelle.



Eine ideale Betreuung durch die Kapitalgeber sollte gerade bei innovativen Technologieunternehmen nicht erst dann ansetzen, wenn eine Finanzierungskrise auftritt. Bereits im Vorfeld kann eine solche Situation verhindert werden, indem der Kapitalgeber das jeweilige Unternehmen umfassend berät, ihm mit Branchenerfahrung zur Seite steht und erforderliche Kontakte herstellt. Die Gründe für die häufig mangelnde Betreuung der Unternehmen liegen hauptsächlich darin, dass operative Unterstützung für Kapitalgeber mit hohem Zeit- und Kostenaufwand verbunden ist. Häufig sind auch die entsprechenden Kapitalquellen der Ansicht, dass die Geschäftsführung im operativen Bereich alleinige Aufgabe des Managements der technologiebasierten Unternehmen sei. Insbesondere öffentliche Förderprogramme und Venture-Capital-Gesellschaften sind hier gefordert.

#### Persönliche Kontakte als Erfolgsfaktor

Wie wichtig eine angemessene persönliche Betreuung und damit der Aufbau von Beziehungen zwischen Kapitalgeber und Technologieunternehmen sein kann, zeigt das Vorgehen der befragten Firmen bei der Suche nach Informationen über Kapitalquellen. Verbände und Fachpresse spielen bei der Informationssuche eine untergeordnete Rolle, stattdessen haben sich knapp 52 Prozent der technologiebasierten Unternehmen bei ihrer bisherigen Suche nach potentiellen Kapitalgebern auf persönliche Kontakte (Geschäftskontakte, berufliche und private Netzwerke etc.) und deren Empfehlungen verlassen.

### Öffentliche Förderprogramme wenig beansprucht

Das Ziel öffentlicher Förderprogramme besteht darin, durch die Bereitstellung von Finanzierungs- und Beratungsangeboten die Gründung und das erfolgreiche Wachstum von technologieorientierten Unternehmen zu unterstützen. High-Tech-Firmen stehen unterschiedliche Förderprogramme auf europäischer, staatlicher, regionaler und kommunaler Ebene zur Verfügung. Eine Auswahl von Förderprogrammen ist im Folgenden dargestellt:

Name	Ebene	Umfang/Zweck
EIF Europäischer Investitionsfonds	EU	Indirekte Unterstützung über Finanzintermediäre, Investitionspotenzial 2003: 3 Mrd. €
KfW-Mittelstandsprogramm	Bund	Zinsgünstiges Darlehen zur Refinanzierung von Beteiligungen, max. 5 Mio. € bei Laufzeit von 10 Jahren
BTU-Beteiligungskapital für Technologieunternehmen	Bund	Zinsgünstige Kredite zur Refinanzierung einer Beteiligung, Kredithöchstbetrag 1,4 Mio. €
Bayerisches Technologie-Förderungsprogramm	Regional	Darlehen oder Zuschuss für Personen-/Material-/Sonderkosten, Lizenzen und Patente
Hessen Invest – Start	Regional	Zinsfreies Darlehen und/oder Beteiligungen in stiller oder offener Form, Höhe: bis zu 150.000 € (Einzelperson)
BBB Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg	Kommunal	Bürgschaften, stille Beteiligungen oder Garantien in Höhe von bis zu 1 Mio. €

Im Allgemeinen haben die einzelnen Fördermaßnahmen kein einheitliches Muster. Förderziele und die Art und Weise der Förderung können sich deshalb erheblich unterscheiden. Gefördert wird durch die Gewährung finanzieller Zuschüsse, aber auch durch Bürgschaften, kostenlose Zugänge zu Beratungsleistungen oder Informationen. Finanzielle Förderungen können als nicht rückzahlbare oder bedingt rückzahlbare Zuschüsse ausgereicht werden, als Darlehen oder als Beteiligungskapital.

### Staatliche und kommunale Förderprogramme dominieren

Die im Rahmen der Studie befragten Unternehmen haben vor allem staatliche (33,1 Prozent) und regionale Förderprogramme auf Länderebene (30,8 Prozent) in Anspruch genommen. Auch die Förderprogramme der EU finden zunehmend Anklang bei technologiebasierten Unternehmen. 17,1 Prozent der Technologieunternehmen haben EU-Finanzmittel erhalten. Noch besteht aber das Hauptproblem darin, dass viele kleinere Unternehmen unzureichend über sämtliche zur Verfügung stehenden Fördermöglichkeiten informiert sind und sie deshalb nicht ausschöpfen können.

## Zukünftiger Kapitalbedarf technologiebasierter Unternehmen.

### Kurz- und mittelfristiger Finanzierungsbedarf vorhanden

Unternehmenspleiten prägen in der anhaltend schlechten wirtschaftlichen Lage in Deutschland das Bild in der Öffentlichkeit. In Deutschland stehen nicht mehr nur Banken, sondern auch andere Kapitalgeber jungen technologiebasierten Unternehmen reserviert gegenüber. Risikokapital wird von Investoren nicht in dem Maße geboten, wie es für innovative Unternehmen nötig wäre. Zudem ist eine klassische Bankfinanzierung für High-Tech-Unternehmen oft nicht geeignet. Vor diesem Hintergrund gestaltet sich die Suche technologiebasierter Unternehmen nach Wachstums- und Expansionskapital sehr schwierig. Die meisten Firmen benötigen schnelle, unkomplizierte Lösungen, um Liquidität zu beschaffen. Die von Mummert & Company durchgeführte Untersuchung zeigt, dass 79,4 Prozent der befragten Unternehmen eine Finanzierungslücke haben. Davon benötigen 35,2 Prozent der Unternehmen kurzfristig, das heißt innerhalb der nächsten zwölf Monate, Kapital. Beinahe ebenso viele Unternehmen (25,5 Prozent) haben mittelfristig, also innerhalb der nächsten zwei Jahre, Finanzierungsbedarf. Langfristig benötigen 18,8 Prozent der befragten Unternehmen externes Kapital.

Entsprechend der unterschiedlichen Größe der befragten Unternehmen haben diese auch einen unterschiedlichen Finanzierungsbedarf. So benötigen die befragten technologiebasierten Unternehmen Kapital auf kurz-, mittel- oder langfristiger Basis in folgender Höhe:

#### Höhe des Kapitalbedarfes

Bis 2 Mio. €	33,1 %
2 bis 5 Mio. €	28,9 %
5 bis 10 Mio. €	12,4 %
Über 10 Mio. €	25,6 %

### Kapital wird für Produktentwicklung und Ausbau des Vertriebes verwendet

Der Finanzierungsbedarf der Unternehmen ist dabei hauptsächlich für Produktentwicklung (40 Prozent) und Ausbau des Vertriebes (38,5 Prozent) vorgesehen. Für den Erwerb von Beteiligungen benötigen nur knapp 10 Prozent der High-Tech-Firmen zusätzliches Kapital. Um trotz Finanzierungshindernissen den vorhandenen Kapitalbedarf unter anderem für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben auf alternativen Wege abzudecken, beabsichtigen annähernd 60 Prozent der befragten Unternehmen Beteiligungen oder Unternehmensteile zu veräußern.

### Finanzielle Konditionen und Kontakte wichtigste Kriterien bei der Auswahl von Kapitalgebern

Bei der Auswahl zukünftiger Kapitalgeber spielt eine Vielzahl von Kriterien eine Rolle, die von Technologieunternehmen unterschiedlich stark gewichtet werden. Alle im Rahmen der Studie befragten Unternehmen haben in der Vergangenheit Erfahrung mit unterschiedlichen Kapitalgebern erworben und können dieses Wissen bei der Wahl zukünftiger Kapitalgeber nutzen. Die finanziellen Konditionen einer Finanzierung sind für über 90 Prozent der befragten Firmen ein Hauptentscheidungskriterium. Da Kapitalgeber und Unternehmen bei einer Finanzierung über lange Jahre zusammenarbeiten müssen, sind aber ebenso Mitspracherechte bei der Entscheidung für eine Finanzierungsquelle von großer Bedeutung (77 Prozent finden dies **sehr wichtig** oder **wichtig**).

Finanzierungsprobleme von Technologieunternehmen bedürfen einer raschen Lösung. Die schnelle Entscheidungsfähigkeit der Kapitalgeber ist deshalb für über 92 Prozent der befragten Firmen ein **sehr wichtiges** oder **wichtiges** Kriterium bei ihrer Finanzierungsentscheidung. Der Track Record von Kapitalgebern bei vergleichbaren Transaktionen scheint dagegen genauso wie die Branchenerfahrung eine weniger bedeutende Stellung einzunehmen (48 Prozent bzw. 54,6 Prozent beurteilen dies als **sehr wichtig** oder **wichtig**). Für High-Tech-Unternehmen sind eher die persönliche Betreuung durch den Kapitalgeber sowie eine enge Zusammenarbeit und der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses entscheidend.

#### Niedrige Investitionsbereitschaft bei allen Kapitalgebern

Kapitalsuchende Technologieunternehmen haben auch nach der Gründungsphase unterschiedliche Wachstumserwartungen. Damit sind sie für verschiedene Investoren unterschiedlich attraktiv. Seit dem Ende des New-Economy-Booms scheuen Kapitalgeber zunehmend das Risiko neuer Investitionen. Gerade viele Beteiligungskapitalgeber haben sich in den letzten Jahren aus dem deutschen Markt zurückgezogen. Die noch verbleibenden Gesellschaften sind in der Vergabe von Beteiligungskapital zurückhaltender. Die durchgehend niedrige Investitionsbereitschaft aller Kapitalgeber wird durch die subjektiven Einschätzungen der befragten technologiebasierten Unternehmen bestätigt. Vor allem die Neigung von Banken, Kapital an Technologieunternehmen zu vergeben, beurteilen 96,1 Prozent als **niedrig** oder **sehr niedrig**. Ähnlich negativ wird nur noch die restriktive Finanzierungs politik von öffentlichen Förderprogrammen beurteilt (73,6 Prozent der befragten Firmen schätzen die Investitionsneigung als **niedrig** oder **sehr niedrig** ein)

oder eine Finanzierung über die Börse (79,6 Prozent **niedrig** bzw. **sehr niedrig**). Bei Finanzinvestoren wird die Investitionsbereitschaft von 61,2 Prozent der befragten Unternehmen als **niedrig** oder **sehr niedrig** bewertet. Auch für die Zukunft ist bei Finanzinvestoren, strategischen Investoren und Management/Gründern keine erhöhte Investitionsbereitschaft zu erkennen. Diese allgemeine negative Erwartungslage könnte gravierende Konsequenzen für Investitionen und Neueinstellungen der High-Tech-Unternehmen haben.

#### Management, Marktpotenzial und Business-Modell als Erfolgsfaktoren für die Beschaffung von Kapital

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Zurückhaltung vieler Kapitalgeber erhält die Frage nach den Erfolgsfaktoren für die Beschaffung von Kapital eine besondere Bedeutung. Für technologiebasierte Unternehmen erscheint es zukünftig erforderlich, bei der Suche nach und der Kooperation mit Kapitalgebern professioneller vorzugehen. Finanzierungszusagen bei Gründung und Wachstum von Technologieunternehmen hängen nicht nur von der allgemeinen Verfügbarkeit von Kapital ab. Vielmehr basieren sie in hohem Maße auf der Professionalität der Gründer und des Managements, die einen schwierigen Geschäftsaufbau neben der Kapitalbeschaffung zu meistern haben. Diese herausragende Bedeutung scheinen die befragten technologiebasierten Unternehmen erkannt zu haben. Das Management oder die Know-how-Träger sind für 82,9 Prozent die wichtigsten Erfolgsfaktoren bei einer Finanzierungsrunde. Das Marktpotenzial von Produkten und Dienstleistungen der technologiebasierten Unternehmen scheint ebenso wichtig zu sein (77,6 Prozent) wie das ausgearbeitete Business-Modell (65,2 Prozent). Es beschreibt Ziele und Strategien des Unternehmens, den Markt und die Innovation.



Die Studie von Mummert & Company in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut für Integrierte Publikations- und Informationssysteme zeigt, dass mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten für technologiebasierte Unternehmen den Technologiestandort Deutschland benachteiligen. Knappes Kapital hemmt nicht nur wirtschaftliches Wachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen in innovativen Marktsegmenten, sondern gefährdet die Existenz technologiebasierter Unternehmen.

Als notwendige Impulse von Seiten der Politik und Finanzwirtschaft erwarten Unternehmer eine Reduzierung von Personalnebenkosten, Steuern, Abgaben und Bürokratie sowie leichten und schnellen Zugang zu Kapital. Es ist High-Tech-Unternehmen jedoch bewusst, dass sie bei der Kapitalsuche zukünftig professioneller vorgehen und besondere Kompetenzen wie ein ausgereiftes Business-Modell stärker hervorheben müssen. Da Wachstumskapital vorrangig von Finanzinvestoren zur Verfügung gestellt wird, ist es auch von Bedeutung, dass diese ein wettbewerbsfähiges steuerliches und rechtliches Umfeld vorfinden.

Die Studie von Mummert & Company soll relevante Kapitalquellen und politische Entscheidungsträger auf die schwierige Finanzierungssituation technologiebasierter Unternehmen hinweisen, damit diese geeignete Rahmenbedingungen schaffen, um die Innovationskraft Deutschlands auch in Zukunft abzusichern. Gelingt es, die negative Stimmung und rückläufige Investitionsneigung zu bekämpfen, besteht eine realistische Chance, dass Deutschland auch in Zukunft seine technologische Spitzenposition und Innovationskraft behaupten kann.



Mummert & Company Corporate Finance GmbH  
Sendlinger Straße 62 80331 München  
Ansprechpartner: Harald Maehrle, Geschäftsführer  
Telefon: +49 (89) 23 23 77 70 Telefax: +49 (89) 23 23 77 77  
e-mail: [info@mummertcompany.com](mailto:info@mummertcompany.com)  
[www.mummertcompany.com](http://www.mummertcompany.com)