

Finanzierungsorgen bei deutschen Unternehmensgründern

Von Top zum Flop

Einfach war es noch nie, Gründungskapital zu finden. Im derzeitigen Marktumfeld sind aber auch verlässliche Geldquellen ausgetrocknet. Das Bundeswirtschaftsministerium ließ zum Jahresende die 2013 gestartete Fördermaßnahme „Invest – Zuschuß für Wagniskapital“ auslaufen, die Privatanlegern bis zu 20 Prozent zuzahlte, wenn sie in Neugründungen investierten.

Eine Auswertung des Programms fiel zwar positiv aus, doch die „erforderlichen Abstimmungsprozesse“ zur Fortsetzung seien „noch nicht abgeschlossen“. Im Frühstadium einer Firmengründung ist Finanzierung schwierig, meist ist nur eine Idee vorhanden, seltener auch ein Prototyp. Für die großen Wagniskapitalfonds sind die Beträge zu klein, deshalb sind es meist Privatanleger, Geschäftspartner oder ehemalige Arbeitgeber, die Anschubfinanzierung stemmen. Die auf solche Frühinvestitionen spezialisierten Anleger sind häufig selbst frühere Firmengründer, die neben Kapital auch Expertise zur Verfügung stellen. Als „Business Angels“ bezeichnet man diese frühen Anleger.

Nach dem Rekordjahr 2021, in dem 17,4 Milliarden Euro in deutsche Startups investiert wurden, gab es laut einer Ernst & Young-Studie 2022 mit 9,9 Milliarden einen deutlichen Rückgang. Doch Deutschland liegt nur im Mittelfeld: Die USA führen mit Abstand mit über 300 Milliarden Dollar, Nummer zwei ist Großbritannien mit 15,6 Milliarden Pfund. Der Brexit hat dem Gründergeist der englischen Krämerseelen offenbar nicht geschadet. Indien, China und Frankreich liegen, je nach Statistik, mal knapp vor, mal hinter Deutschland. Der Einbruch hängt eng mit dem Börsenabsturz der Technologieaktien zusammen. Denn ein Verkauf oder Börsengang ist der

übliche Weg der Kapitalgeber, ihre Investition zu monetarisieren. Das „Invest“-Programm erzwingt sogar einen Ausstieg innerhalb von zehn Jahren, wenn man die Steuervergünstigung in Anspruch nehmen will. Auch für Firmen, die nicht selbst an die Börse gehen, wirkt sich die niedrigere Bewertung der Börsenfirmen als Vergleichswert negativ aus. Die Anleger selbst haben wegen des Kursverfalls an den Finanzmärkten weniger Kapital für riskante „Start-ups“ zur Verfügung. Solche Anlagen tätigt man nur mit Geld, zu dessen Verlust man bereit ist.

Wer aber gerade einen Teil seines Vermögens an der Börse verloren hat, kann sich keine riskanten Anlagen mehr erlauben. Umgekehrt befeuert die Kursgewinne der vergangenen Jahre die Risikobereitschaft für waghalsige Geschäftsideen. Auch die Mindestbesteuerung durch Begrenzung von Verlustvorträgen hilft nicht – es dauert länger, bis Nachsteuergewinne hohe Anfangsinvestitionen ausgleichen, was Anlagen in Neugründungen weniger attraktiv macht. Die oft abstrusen Bewertungen von Jungunternehmen, die viel Wachstum ohne Gewinn aufweisen, sind Vergangenheit. Unicorns wurden jene Firmen genannt, die eine Bewertung von einer Milliarde Dollar erreichten. 32 „Einhörner“ gibt es derzeit in Deutschland. Das größte, die Münchner Software-Firma Celonis SE, hat eine Bewertung von 13 Milliarden Dollar.

Das reicht für Nummer 26 weltweit, aber abgeschlagen hinter ByteDance (China; TikTok-App), SpaceX (Elon Musk) und Shein (Sportmode-Versender; Nanking/Singapur) mit einem Wert von je mehr als 100 Milliarden. Viele Einhörner dürften diesen Status in nächster Zeit verlieren, wenn die Start-up-Bewertungen dem allgemeinen Rückgang der Finanzmärkte mit Verzögerung folgen.



von
Thomas Kirchner

„Anhaltende Kursgewinne befeuert die Risikobereitschaft für waghalsige Geschäftsideen.“

Technikhändler Gravis nimmt in allen Filialen kein Bargeld mehr an

Der eigentliche Feind

Von **Thorsten Polleit**

Die Vertragsfreiheit ist ein grundgesetzlich geschütztes Persönlichkeitsrecht (Artikel 2). Und auch Firmen haben die Freiheit darüber zu befinden, an wen sie ihre Waren veräußern und wie sie bezahlt werden. Am Montag haben die Berliner Verkehrsbetriebe nach zweieinhalb Jahren Corona-Panik mitgeteilt, in ihren Bussen wieder Fahrscheine für Bargeld zu verkaufen. Die Elektronikette Gravis hat hingegen angekündigt, künftig keine Bargeldzahlungen mehr zu akzeptieren.

Aus Sicht des größten Apple-Händlers in Europa lassen sich so Kosten einsparen, und ohnehin würden die meisten Gravis-Kunden freudig bargeldlos zahlen. Verteidiger des Bargeldes werden das bedauern. Schließlich spielen sie denjenigen Interessengruppen in die Hände, die das Bargeld letztlich aus dem Verkehr drängen wollen – wie zum Beispiel die EU, Regierungen, Großbanken, Kreditkartenanbieter und supranationale Währungsbehörden à la EZB. Ihnen ist das Bargeld seit langem ein Dorn im Auge: Weil es der vollen Kontrolle über die Bürger entgegensteht und Gewinnpotentiale ungenutzt läßt. Mit Bargeld lassen sich Zahlungen anonym, bankenunabhängig und

mit niedrigen Kosten abwickeln. Ohne Scheine und Münzen wäre das Geld im Bankensektor schutzlos eingeschlossen und könnte durch eine Negativzinspolitik quasi konfisziert werden. Entscheiden sich die Konsumenten im Zuge ihrer Vertragsfreiheit, kein Bargeld mehr zu verwenden, läßt sich dagegen nichts einwenden.

Beschließen Politik und Zentralbanken jedoch, kein Bargeld mehr auszugeben, ist das ein großes Problem. Denn die Geldverwender haben dann keine Möglichkeit mehr, ihre Barzahlungswünsche von anderen Anbietern erfüllen zu lassen. Schließlich haben EZB, Fed & Co. das Geldmonopol. Und allein schon indem sie – in enger Kooperation mit den Geschäftsbanken – die Kosten der Bargeldverwendung in die Höhe treiben – etwa durch steigende Logistikkosten, hohe Gebühren an Geldautomaten, Abbau von Ein- und Auszahlungsgeräten –, machen sie das Bargeld unattraktiver gegenüber elektronischen Zahlungsformen. Man hat es gewissermaßen mit einer Gängelung in die bargeldlose Welt zu tun. Der größte Feind des Bargeldes ist so gesehen das staatliche Geldmonopol, nicht Firmen, die plötzlich auf die bargeldlose Bezahlung ihrer Waren pochen.



FOTO: VIA REUTERS

Paletten mit Munition für die Ukraine auf der Dover Air Force Base in Delaware: Nach der Demütigung des Afghanistan-Rückzugs kann Joe Biden wieder als Führer der freien Welt agieren – ohne den Einsatz von amerikanischen Soldaten zu riskieren

Der eingefrorene Konflikt

Ukraine-Krieg: Argumente für Friedensverhandlungen / Wirtschaftliche US-Ziele erreicht?

DIRK MEYER

Im November berichtete das *Wall Street Journal* erstmals über lauter werdende Stimmen in Washington, welche über das Einfrieren von Kampfhandlungen, umsetzbare Bedingungen eines Friedens und die Aufnahme von Friedensverhandlungen diskutierten. Angesichts des Leids der ukrainischen Bevölkerung, der zerstörten Infrastruktur, des hohen Blutzolls beider Kriegsparteien, der Gefahr einer Eskalation des Konfliktes, der Umweltlasten und nicht zuletzt der ausufernden Kosten wäre ein Ende des Krieges ein Gewinn für alle Beteiligten. Rußland ist nicht nur militärisch, sondern auch ökonomisch stark geschwächt.

Laut Weltbank-Prognose wird die russische Wirtschaft 2023 um 3,3 Prozent schrumpfen – obwohl der Militärsektor boomt. Die westlichen Technologie-Sanktionen verhindern aber den Import von Vorprodukten, welche für die Rüstungs-, die Flugzeug- und die Autoindustrie unverzichtbar sind. Je länger diese Sanktionen fortauern, desto tiefere Einschnitte treffen die russische Volkswirtschaft. Erdöl muß mit Preisnachlässen an China und Indien verkauft werden. Nicht nur wegen der geringeren Erdgaspreise klappt ein 45-Milliarden-Euro-Loch im Staatshaushalt. Das „System Putin“ ist angeschlagen. Der Wohlstand in der Bevölkerung sinkt. Die strategische Niederlage Rußlands, keine Vorherrschaft über die Ukraine zu erlangen, würde – eingebunden in eine Nato-garantierte Friedensordnung – das Land von weiteren „Rückholungen russischer Erde“ abhalten.

Wiederaufbau bringt der Bau- und Energiewirtschaft neue Aufträge

Der Krieg hat allein bis November 2022 weltweit Regierungsunterstützungen für die Ukraine im Umfang 113,1 Milliarden Euro an direkten militärischen, humanitären und finanziellen Hilfen notwendig gemacht. Davon kommen 51,8 Milliarden Euro von der EU und deren Mitgliedstaaten sowie 47,8 Milliarden Euro aus den USA. Erwa 40 Milliarden Euro (35 Prozent) sind direkte Militärhilfen. Zukünftige US-Hilfen könnten an der Mehrheit der Republikaner im Repräsentantenhaus scheitern. Ein Abnutzungskrieg würde die militärische Lage kaum verändern. Vielmehr könnte die Situation durch russische Versuche, westliche Nachschublie-

ferungen zu unterbinden, unvorhersehbar eskalieren. Zudem würde eine Fortführung des Krieges Moskau und Peking in ein Bündnis zwingen – militärisch durch Waffenhilfen Chinas, ökonomisch durch billige Energie- und Rohstofflieferungen Rußlands. Dies gilt es zu verhindern. Insoweit bestehen im Westen übereinstimmende Interessen.

Doch die US-Regierung scheint weitere Motive zu haben. Nach der Demütigung in Folge des Afghanistan-Rückzugs kann Joe Biden wieder als Führer der freien Welt agieren – ohne den Einsatz von amerikanischen Soldaten und zu vergleichsweise geringen Kosten in einem Stellvertreterkrieg, der eine nachhaltige Schwächung Rußlands bringt. Die Ukraine ist zerstört. Der Wiederaufbau bei derzeit vage geschätzten Kosten in Höhe von 350 Milliarden (Weltbank) bis 750 Milliarden Euro (ukrainische Regierung) ist kostspielig. Als Faustformel gilt, daß die Vermögenswerte eines Landes dreimal so hoch sind wie die Jahreswirtschaftsleistung. Bei einem Vorkriegs-Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Ukraine von 200 Milliarden Euro wird deren Gesamtvermögen auf 600 Milliarden Euro geschätzt.

Über Planung, Durchführung und Finanzierung des Wiederaufbaus wird bereits intensiv diskutiert. Indem die USA seit dem Sturz der prorussischen Regierung von Viktor Janukowitsch (Februar 2014) neben intensiven militärischen auch engere wirtschaftliche Beziehungen geknüpft haben, könnte den Amerikanern hier eine Führungsrolle zufallen. Der Wiederaufbau böte deshalb neben europäischen insbesondere US-Unternehmen aus der Bau- und Energiewirtschaft lukrative Aufträge. Hinzu kommt das amerikanische Interesse, Zugang zu erheblichen Vorkommen an Bodenschätzen zu erhalten: Titan-, Eisenerz und Seltene Erden.

Die EU-Kommission hat eine Steuerungsplattform „Rebuild Ukraine“ in Planung, an der Brüssel, aber auch andere westliche Industrieländer wie die USA maßgeblich beteiligt wären. Die europäische Finanzierung soll durch EU-Kredite bereitgestellt werden. Über die EU-Investitionsbank EIB könnten Kredite im Umfang von 100 Milliarden Euro vergeben werden, davon 20 Milliarden Euro von den nationalen Regierungen und der EU-Kommission und 80 Milliarden Euro an privatem Kapital für Infrastrukturprojekte. Die Kredite sollen die EU-Mitgliedstaaten garantieren. Als Blaupause dient der kreditfinanzierte 750-Milliarden-Coronafonds Next Generation EU. Privates Kapital will auch die australische Anlagegesellschaft der Forrest-Familie mit einer Anschubfinanzierung von 25 Milliarden Dollar zusammen mit der US-

Investmentgesellschaft Blackrock zur Verfügung stellen, wobei langfristig mit einem Anlagevolumen von 100 Milliarden Dollar gerechnet wird. Den größten Coup erzielten die USA jedoch mit dem Sanktionsregime, welches das Zahlungssystem Swift, die Schließung von – vor allem europäischen und japanischen – Produktionsstätten in Rußland und eine Umlenkung der Energieströme betrifft.

Verlorene Wettbewerbsfähigkeit und drohende Deindustrialisierung

Volle Auftragsbücher der US-Rüstungswirtschaft und Zusatzgewinne bei ExxonMobil, Chevron und ConocoPhillips sind ein Ergebnis. Neben russischen Lieferausfällen haben eine massive Verknappung russischer Energieimporte durch EU-Sanktionen (Verbot von Zahlungen in Rubel, Importverbot von russischem Öl per Tanker, eine Preisobergrenze von 60 Dollar pro Barrel für russisches Öl) und „Sonderopfer“ der Bundesregierung (Stopp des Genehmigungsverfahrens für Nord Stream 2; Selbstverpflichtung zum Verzicht auf Pipeline-Öl zur PCK-Raffinerie in Schwed) die Energiepreise explodieren lassen.

Daneben leidet die deutsche Industrie laut eigener Aussage zusätzlich durch eine fragwürdige Energiewende-Politik (Atom- und Kohleausstieg, schleppender Ausbau der Stromnetze). Langfristig könnte der Erdgaspreis in Europa etwa das Dreifache dessen in den USA betragen. Ähnliches gilt für die Strompreise. Als Folge der verlorenen Wettbewerbsfähigkeit würde eine De-Industrialisierung Deutschlands drohen. 85 Prozent der Ausgaben für Forschung und Entwicklung entfallen auf Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes. Bei deren Abwanderung würde ein bedeutender Innovations-treiber verlorengehen. Die USA würden durch die Verlagerung der Wertschöpfungsketten profitieren.

Zudem werden Erdgas-Abhängigkeiten nicht – wie offiziell betont – beseitigt, sondern nur ausgetauscht. Während 2021 die EU-Erdgasimporte zu 41 Prozent aus Rußland und zu 23 Prozent aus Norwegen als den beiden größten Lieferländern kamen, entfallen auf die USA 2030 nach einer Prognose des Energiewirtschaftlichen Instituts der Uni Köln 39 Prozent und auf Norwegen 28 Prozent – quasi ein Austausch der Abhängigkeiten: „America first“ in jeder Hinsicht.

Prof. Dr. Dirk Meyer (65) lehrt Ökonomie an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg.

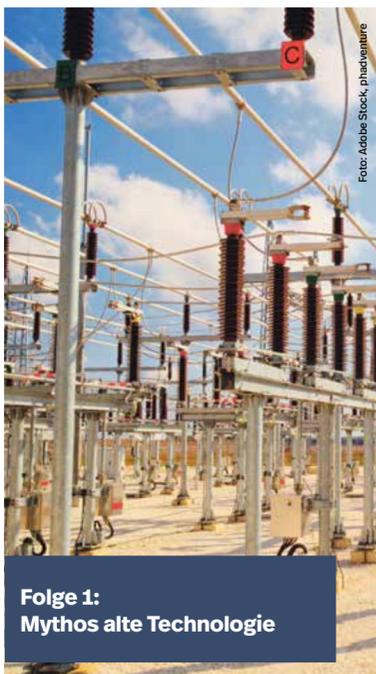


Foto: Adobe Stock, pharventure

JF TV

**Mythos
Energiewende
in 4 Folgen**

**Folge 1:
Mythos alte Technologie**

auf jf.de/tv



**Folge 2:
Mythos erneuerbare Energien**

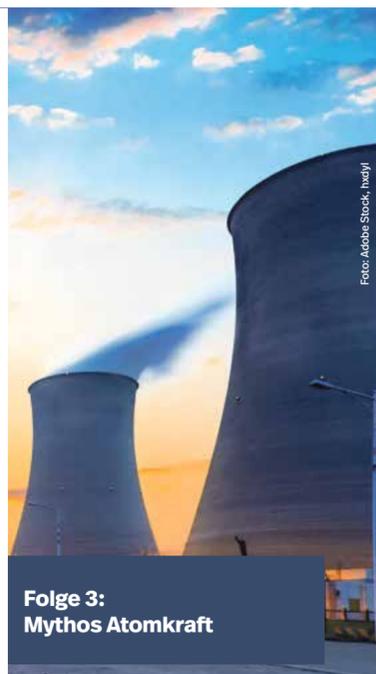


Foto: Adobe Stock, hwayi

**Folge 3:
Mythos Atomkraft**



Foto: Adobe Stock, Industrieliblik

**Folge 4:
Mythos Energiewende**

FAKTENCHECK