



ALS GRÜNDER REICH WERDEN

Wer ein Start-up gründet, muss viel beachten. Von der Gesellschaftsform über die Finanzierung bis hin zum steuerschonenden Exit.

TEXT: CHRISTINE KARY

Runtastic ging 2009 mit einer Geschäftsidee an den Start, die bei einem Fachhochschulprojekt entstanden war. Bei seiner Übernahme durch Adidas im Jahr 2015 war das Unternehmen 220 Millionen Euro wert. Bwin begann 1997 mit zwölf Mitarbeitern, heute macht der Online-Gaming-Anbieter 760 Millionen US-Dollar Umsatz. Der Online-Zahlungsdienstleister Paysafecard passt ebenfalls ins Bild. Oder das Biotech-Unternehmen Affiris. Oder Ubimet oder Shpock oder Kiweno. Ja, es gibt sie auch in Österreich, die Start-ups, die spektakuläre Erfolgsgeschichten schreiben. Die früher oder später Investoren anlocken und im besten Fall ihre Gründer irgendwann reich machen.

Die Beispiele sind nicht willkürlich gewählt, sie stammen von der Website der staatlichen Ansiedlungsagentur ABA - Invest in Austria, wo sie als Leuchttürme der heimischen Start-up-Szene geführt werden und anderen, vor allem ausländischen Gründungswilligen, Lust auf den Standort Österreich machen sollen. Man fände zweifellos noch mehr solcher Beispiele - auch wenn längst nicht jede gute Idee zum Senkrechtstarter wird. Wer sich entschließt, die Unternehmerlaufbahn einzuschlagen, setzt sich denn auch meist bescheidenere, realistischere Ziele. Aber irgendwie spielt sie meist trotz allem mit, die Hoffnung auf den ganz großen Erfolg. Wobei es ja auch schon eine gute Sache ist,

wenn es gelingt, sich mit seiner Geschäftsidee eine gesicherte Existenz und einen gewissen Wohlstand aufzubauen.

Aber wie geht man es an? Wie kommt man zu Startkapital, was ist rechtlich zu beachten, und welche Möglichkeiten hat man, wenn sich tatsächlich finanzieller Erfolg eingestellt hat? Hier ein paar Anregungen zu wichtigen Themenbereichen - ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Warum es meist eine GmbH wird

In rechtlicher Hinsicht gibt es sehr viel zu beachten - das beginnt bei gewerberechtlichen Vorschriften und erforderlichen Betriebsanlageneinigungen und reicht über den Marken-Muster- und Patentschutz bis hin zum Wettbewerbs- und Verbraucherrecht. Was jeweils relevant ist, hängt von der konkreten Geschäftsidee ab, auf Details einzugehen, würde hier den Rahmen sprengen.

Eine Frage, die sich jedoch für jeden Gründer stellt, ist die nach der passenden Rechtsform. In vielen Fällen lande man letztlich bei der GmbH, sagt Rechtsanwalt Gernot Wilfling aus der Wiener Wirtschaftskanzlei Müller Partner, der sich intensiv mit Rechtsfragen rund um Unternehmensgründung und -finanzierung befasst. Vor allem, wenn mehrere Leute ein Unternehmen gründen, bietet sich diese Rechtsform an - aber nicht nur dann.

Anzeige

UniCredit Bank Austria Private Banking

Der „Lipstick Index“

Der sogenannte „Lipstick Index“ besagt, dass die Verbraucher in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zwar weniger teuren Schmuck oder Luxusautos kaufen können, dass sie sich statt dessen aber einen kleinen Luxus gönnen, z. B. Kosmetika wie Lippenstift. Die jüngsten Zahlen von L’Oreal scheinen dieses Phänomen eindrucksvoll zu belegen. In Asien ist der Absatz von L’Oreal im 1. Quartal um über 23% nach oben geschossen, damit hat die Region erstmals ein höheres Wachstum gezeigt als Europa, der Heimatmarkt des Unternehmens. Maßgeblich an diesem Erfolg beteiligt ist natürlich China, wo generell ein Drittel des weltweiten Umsatzes mit Luxusgütern gemacht wird. Das Reich der Mitte scheint überhaupt ein perfektes Beispiel für den Lipstick Index zu sein. Während Apple in China zuletzt enttäuschende Umsätze vermeldete, und die Zahl der verkauften Autos in dem Land erstmals seit 20 Jahren rückläufig ist, brummt das Geschäft mit Wimperntusche und Co. Fairerweise sollte man ergänzen, dass das 1. Quartal das chinesische Neujahr umfasst, was tendenziell den Konsum unterstützt. Insofern muss man sicher die Entwicklung der nächsten Quartale abwarten, um zu sehen, ob sich der Trend bestätigt. Wenn man will, könnte man hinter einem anderen Detail auch den Lipstick Index vermuten. Während L’Oreal in Asien starke Zahlen vermeldete, waren die Zuwächse in den USA vergleichsweise schwach. Es spricht für die US Konjunktur, wenn der Konsument dort offenbar noch keinen Gang zurückschaltet ...



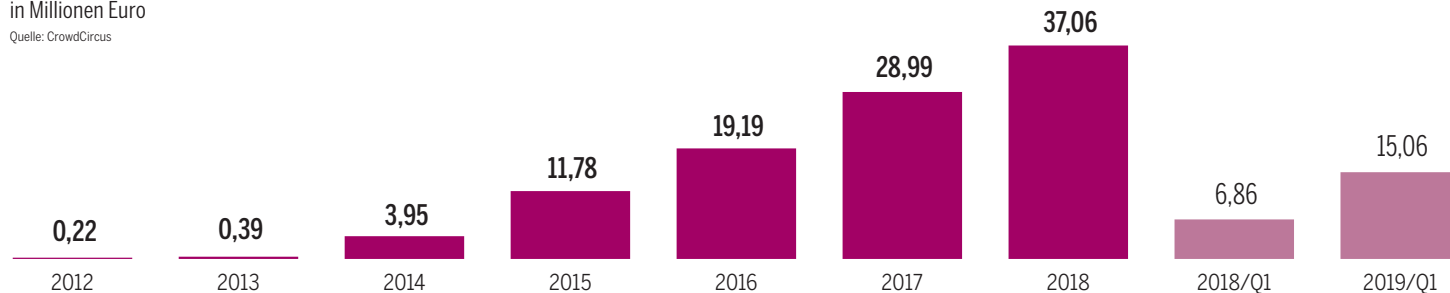
Mag. Monika Rosen
Chefanalystin UniCredit Bank
Austria Private Banking

Der Autorin auf Twitter folgen: @Monika_Rosen

ENTWICKLUNG DER ÖSTERREICHISCHEN CROWDINVESTING-LANDSCHAFT

in Millionen Euro

Quelle: CrowdCircus

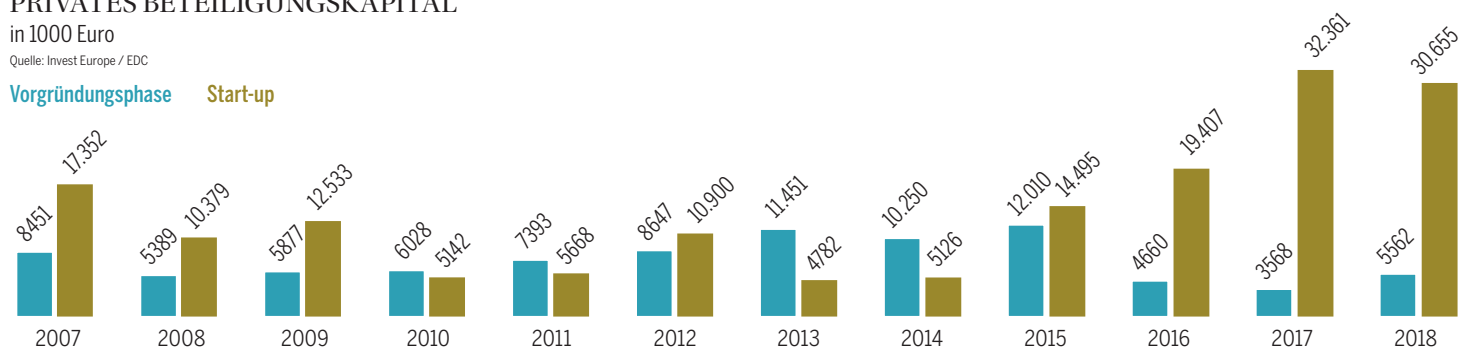


PRIVATES BETEILIGUNGSKAPITAL

in 1000 Euro

Quelle: Invest Europe / EDC

Vorgründungsphase Start-up



Die Kosten sind zwar höher als bei einer Einzelfirma, einer offenen Gesellschaft (OG) oder Kommanditgesellschaft (KG). „Dafür ist aber der Haftungspolster ein großer Vorteil“, sagt Wilfling. Die Haftung beschränkt sich bei einer GmbH grundsätzlich auf das Stammkapital (von Sonderfällen abgesehen, etwa wenn man persönlich für einen Kredit der Gesellschaft bürgt). Das Mindeststammkapital beträgt regulär 35.000 Euro, die Hälfte ist bei der Gründung einzuzahlen. Für die ersten zehn Jahre kann jedoch die „Gründungsprivilegierung“ in Anspruch genommen werden: Man muss dann fürs Erste nur 10.000 Euro aufbringen und 5000 Euro sofort einzahlen.

Viele Fragen rund ums Geld

Ein wichtiges Detail wird allerdings oft übersehen: Das Stammkapital einer GmbH gehört rechtlich der Gesellschaft, es dient vor allem dem Gläubigerschutz. Man darf es somit grundsätzlich nicht mehr entnehmen, sondern hat nur Anspruch auf die Ausschüttung von Bilanzgewinnen. Anders gesagt: Um Geld herauszubekommen, muss man erst einmal Gewinne erwirtschaften. Leistungen, die man für die Firma erbringt – etwa durch Geschäftsführertätigkeit – dürfen zwar aus Gesellschaftsmitteln entlohnt werden. Solche Zahlungen müssen aber einem Fremdvergleich standhalten. Also in etwa dem entsprechen, was eine solche Leistung auf dem Arbeitsmarkt wert wäre.

Was gleich zum wahrscheinlich heikelsten Thema führt – der

Finanzierung. Bankkredite kommen für Gründer selten infrage, es sei denn, man kann Sicherheiten aus dem Privatvermögen bieten. Eine Alternative kann privates Risikokapital sein. Dabei steht man vor einer Grundsatzfrage: Versuche ich, mir einen Investor – einen Business Angel – an Bord zu holen? Oder versuche ich es lieber mit einer Crowdinvesting-Kampagne?

Business Angels gibt es viele, und um mit ihnen in Kontakt zu kommen, muss man seine Idee nicht unbedingt bei der

TV-Show „2 Minuten 2 Millionen“ präsentieren. Man kann sich beispielsweise auch an die staatliche Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) wenden, die eine eigene „Börse für Business Angels“ betreibt (i2.aws.at). Und solche „Angels“ können auch tatsächlich das sein, was der Name verspricht: Viele sind erfahrene Unternehmer, die Gründern nicht nur Geld,

sondern auch ihr Wissen zur Verfügung stellen, auch das ist mitunter ein unschätzbare Wert. Die andere Seite der Medaille: „Ein Geldgeber will Rechte“, sagt Wilfling. Und zwar meist mehr, als ihm von Gesetzes wegen ohnehin zustehen. Wichtige Entscheidungen gehen de facto nicht mehr ohne ihn. Und nicht selten werden im Zuge einer Beteiligung Verwässerungsschutzklauseln vereinbart: Kommt es zu einer zweiten Finanzierungsrunde, stehen auch dem ersten Investor zusätzliche Anteile zu. „Das ist nicht ganz ungefährlich“, sagt Wilfling.

Aber auch die Finanzierung durch die Crowd hat ihre Tücken. Denn sie stellt zwar eine Eigenkapitalbeteiligung nach, es

Ein Business Angel will Rechte. Wichtige Entscheidungen gehen nicht mehr ohne ihn.

handelt sich dabei aber meist um qualifizierte Nachrangdarlehen. Und die müssen irgendwann zurückgezahlt werden, das zieht dann Liquidität aus dem Unternehmen ab.

Zwar nicht in der Anfangsphase, wohl aber, „sobald das Geschäftsmodell funktioniert“, gebe es eine weitere, interessante Finanzierungsmöglichkeit, sagt Wilfling: das Mittelstandssegment der Börse, insbesondere den neuen „Direct Market Plus“. Von Vorteil sei dabei allerdings ein bereits siebenstelliger Unternehmenswert, sagt der Jurist. Darüber nachzudenken, lohnt sich aus seiner Sicht gerade dann, „wenn man nicht allzu viel Einfluss abgeben will“. Mit Aktien, die im Streubesitz gehalten werden, tut man sich da mitunter sogar leichter, als wenn man ein starkes Investorenkonsortium oder einen Business Angel mit an Bord hat.

Zahlt sich eine Stiftung aus?

Hat das Unternehmen die Gründungsphase gut überstanden, kann plötzlich eine ganz andere Frage im Raum stehen: Zahlt es sich aus, die Firma in eine Privatstiftung einzubringen? „Eine Stiftung als Eigentümer kann Vorteile bringen, bedeutet aber auch ein gewisses Eingesperrtsein“, gibt Heinrich Weninger, Leiter des Stiftungsoffice bei der Kathrein Privatbank, zu bedenken. Nachsatz: Solange eine GmbH noch das Gründungsprivileg in Anspruch nimmt, wäre eine Stiftungsgründung „lächerlich“, auch bei einer 35.000-Euro-GmbH sei das noch kein Thema. Sondern erst dann, wenn man wirklich Grund zur Annahme habe, „dass man mit seiner Geschäftsidee reich wird“. Anders gesagt, „wenn man mit einem Volumen von zwanzig, dreißig oder vierzig Millionen Euro rechnet“. Für solche Firmen eigne sich eine Stiftung als stabiler (Mehrheits-)Eigentümer. Und biete, sollte es irgendwann zu einem Verkauf des Unternehmens kommen, immer noch gewisse steuerliche Vorteile. Idealerweise bringt man das Unternehmen in die Stiftung ein, solange es noch relativ billig ist, denn die Eingangssteuer beträgt 2,5 Prozent des Firmenwerts. Und lässt es sich irgendwann später aus der Stiftung heraus teuer abkaufen, wobei das Geld dann dort weiterveranlagt wird.

Weningers Fazit: „Ganz oben auf der To-do-Liste steht eine Stiftungsgründung nicht, alle paar Jahre darüber nachzudenken, kann aber sinnvoll sein.“ Wobei es im Moment auch nicht ganz falsch sei, noch die nächste Stiftungsrechtsreform abzuwarten, die – hoffentlich – Klarstellungen über die umstrittene Rolle des Stiftungsbeirats bringen wird. Und damit über die Rechte der Begünstigten, de facto meist der Stifterfamilie. ●

Sich gönnen, was man mit Leidenschaft sammelt.

PREMIUM
PrivateBanking



Eine Marke der Landes-Hypothekenbank Steiermark AG
und der Raiffeisen-Landesbank Steiermark AG
Paulustorgasse 4, 8010 Graz | www.premiumbanking.eu