



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Bericht des Bundesrates in Erfüllung der Postulate Fässler (10.3076) und Noser (11.3429, 11.3430, 11.3431)

Risikokapital in der Schweiz

Bern, Juni 2012

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	5
2	Die Postulate Fässler und Noser	6
3	Begriffliche und thematische Abgrenzung	7
3.1	Einordnung der Begriffe	7
3.2	Finanzierungsphasen von Unternehmen.....	10
3.3	Abgrenzung der Untersuchung und Zusammenhang zu anderen relevanten Themen	12
4	Potentielle Lücken im Risikokapitalmarkt	14
4.1	Einleitung.....	14
4.2	Beschreibung potentieller Problemstellungen	14
5	Das Risikokapital in der Schweiz und international	16
5.1	Die Schweiz im internationalen Vergleich	16
5.2	Risikokapital in der EU.....	21
5.2.1	Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP)	21
5.2.2	Europäischer Risikokapitalmarkt	22
5.2.3	High-Tech Gründerfonds in Deutschland.....	22
5.3	Risikokapital in der Schweiz.....	22
5.4	Die Rolle der Kantone.....	24
5.5	Private Initiativen	25
5.6	Fazit.....	26
6	Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften (GRKG)	27
6.1	Geschichte des GRKG.....	27
6.2	Ziel des GRKG.....	27
6.3	Instrumente des GRKG.....	27
6.4	Bilanz des GRKG.....	28
7	Fiskalische Regulierungen und Instrumente im Bereich des Risikokapitals	30
7.1	Allgemeine steuerpolitische Leitlinien	31
7.1.1	Finanzierungs- und Gewinnverwendungsneutralität des Steuerrechts.....	31
7.1.2	Rechtsformneutralität	32
7.1.3	Fazit	32
7.2	Bestehende fiskalische Regulierungen	32
7.2.1	Nicht-Besteuerung von Kapitalgewinnen bei natürlichen Personen	32
7.2.2	Unternehmenssteuerreform II.....	33
7.2.2.1	Dividendenbesteuerung	34
7.2.2.2	Beteiligungsabzug.....	34
7.2.2.3	Kapitaleinlageprinzip	34
7.2.3	Kollektive Kapitalanlagen / Carried Interest	35
7.2.4	Mitarbeiterbeteiligung	36
7.2.5	Steuererleichterungen	37
7.2.6	Neues MWST-Gesetz (MWST-Reform Teil A).....	37

7.2.7	Abschaffung der Emissionsabgabe auf Fremdkapital und Erleichterungen bei der Konzernfinanzierung	38
7.3	Mögliche neue fiskalische Regulierungen	38
7.3.1	Besteuerung von Business Angels / Quasi-Wertschriftenhandel	38
7.3.2	Unternehmenssteuerreform III: Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital und Erleichterungen bei der Konzernfinanzierung	39
8	Nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente im Bereich des Risikokapitals	40
8.1	Bestehende nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente	40
8.1.1	Start-up Coaching der KTI.....	40
8.1.2	Projektförderung der KTI	41
8.1.3	Gewerbeorientiertes Bürgerschaftswesen	42
8.1.4	Bürgerschaftsgewährung aus CO ₂ -Abgabe	43
8.2	Mögliche neue nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente	43
8.2.1	Finanzielle Unterstützung von Programmen zur Förderung von Jungunternehmen	43
8.2.2	Investitionen der Pensionskassen	44
8.2.3	Anzeigepflicht bei Kapitalverlusten oder einer Überschuldung	44
8.2.3.1	Allgemeines/Begriffe	45
8.2.3.2	Sinn und Zweck der Anzeigepflicht.....	45
8.2.3.3	Sanierungsmassnahmen.....	45
8.2.3.4	Kapitalerhöhungs- und Kapitalherabsetzungsverfahren im Besonderen.....	46
9	Schlussfolgerungen	46
10	Anhang	49
I.	Konsultierte Fachpersonen	49
II.	Private Initiativen	50
III.	Venture Capital Availability (WEF)	53
IV.	Politische Vorstösse.....	54
V.	Bibliographie.....	56

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Einordnung der Begriffe	8
Abbildung 2: Finanzierungsphasen	11
Abbildung 3: Überlebensrate von Neuproduktideen innerhalb von Unternehmungen	14
Abbildung 4: Problemstellungen im Bereich Risikokapital	16
Abbildung 5: Indikatoren Schweiz im Vergleich zu den EU27 (EU 27 = 100)	17
Abbildung 6: Triadische Patente 2008.....	18
Abbildung 7: Prozentualer Anteil Investitionen in Venture Capital am BIP, 2010.....	20
Abbildung 8: Prozentualer Anteil Seed- und Start up-Kapital am BIP, 2010	20
Abbildung 9: Totalinvestitionen in der Schweiz (in Mio. CHF)	23
Abbildung 10: Phasen des Coachingprozesses	40
Abbildung 11: Problemfelder und Massnahmen.....	48

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergleich zwischen Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels	10
Tabelle 2: Anteil Seed Capital am Venture Capital 2010	21
Tabelle 3: Investitionen in Private Equity in der Schweiz nach geographischer Herkunft und Destination.....	23
Tabelle 4: Investitionen nach Phasen.....	24
Tabelle 5: Steuererleichterungen Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften.....	28
Tabelle 6: Anzahl Gesellschaften, die vom GRKG profitiert haben.....	29

1 Zusammenfassung

Die neu gegründeten Unternehmen in den wachstumsstarken Sektoren haben einen bedeutenden Anteil an den neu geschaffenen Arbeitsplätzen und tragen zur Erneuerung der Wirtschaftsstrukturen bei. Die neu gegründeten Unternehmen schaffen in ihrem Gründungsjahr jährlich über 20'000 Arbeitsstellen.¹ Schätzungen gehen davon aus, dass über 350'000 der heutigen Arbeitsplätze durch Jungunternehmen in den letzten zehn Jahren geschaffen wurden.² Dies ist der Hauptgrund dafür, dass Bund, Kantone und Gemeinden dieser Kategorie von Unternehmen besondere Aufmerksamkeit schenken. Wenn junge Unternehmen gute Rahmenbedingungen vorfinden, so sind dies beste Voraussetzungen zur Stärkung der Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft.

Der vorliegende Bericht soll die verschiedenen Aspekte des Risikokapitals im Sinne einer Gesamtschau darstellen. Gleichzeitig werden mehrere parlamentarische Vorstösse beantwortet. Der Bericht beginnt nach einer definitorischen und thematischen Abgrenzung mit einer Übersicht über das Risikokapital in der Schweiz und der Stellung im internationalen Vergleich. Nach einem Evaluationsbericht über das im Mai 2010 ausgelaufene Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften werden im Hauptteil des Berichts bestehende und mögliche neue Regulierungen und Instrumente im Bereich des Risikokapitals beschrieben. Gemäss den Forderungen in den Postulaten werden diese differenziert nach fiskalischem und nicht-fiskalischem Charakter. Abschliessend wird Bilanz gezogen und die Perspektiven aufgezeigt.

Die potentiellen Problemstellungen im Bereich Risikokapital lassen sich grundsätzlich drei potentiellen Lücken („Gaps“) zuordnen:

Innovation Gap: (Innovationslücke) Lücke zwischen dem, was die Forschung an Wissen produziert, und dem, was in der Wirtschaft gebraucht wird, um daraus Gewinn zu schlagen. Ein Innovation-Gap kann somit durch ungenügende Forschungs- und Entwicklungsergebnisse entstehen und/oder durch deren ungenügende Nutzung in neue Produkte.

Information Gap: (Informationslücke) Investoren haben nicht genügend Informationen über mögliche Innovationsprojekte und jungen Unternehmen fehlt die Kenntnis über mögliche Finanzierungsquellen.

Funding Gap: (Finanzierungslücke) Fehlende finanzielle Mittel, um die vorhandenen Produktideen zur Marktreife und zum Erfolg zu bringen.

Zusätzlich sind die Problemstellungen im Kontext der verschiedenen Lebensphasen der Unternehmen zu unterscheiden.

Der Bundesrat stellt fest, dass in den letzten Jahren weder ein Innovation Gap, ein Information Gap noch ein Funding Gap nachweisbar war. Allerdings ist es vor allem in einer frühen Phase (Seed Stage) schwierig, an die nötigen Mittel zu kommen.

Zur weiteren Verbesserung der Rahmenbedingungen sind folgende Massnahmen geplant:

- Damit die Rechtssicherheit in Bezug auf den Quasi-Wertschriftenhandel gestärkt wird, sieht die Eidgenössische Steuerverwaltung vor, das bestehende Kreisschreiben im Laufe des Jahres 2012 anzupassen.
- Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III plant der Bundesrat die Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital sowie Verbesserungen beim System des Beteiligungsabzugs für juristische Personen.
- Die zurzeit noch im Parlament hängige Aktienrechtsrevision sieht als neues Instrument zur Kapitalerhöhung bzw. -herabsetzung das Kapitalband vor: Die Generalversammlung

¹ Quelle: Bundesamt für Statistik, 2009

² In Anlehnung an Unternehmensdemografie des Bundesamtes für Statistik und Meyer Rolf (2004): Volkswirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensgründungen in der Schweiz.

kann den Verwaltungsrat ermächtigen, das Aktienkapital während einer bestimmten Dauer innerhalb einer bestimmten Bandbreite herauf- und herabzusetzen.

2 Die Postulate Fässler und Noser

Am 18. Juni 2010 hat der Nationalrat das am 10. März 2010 von Frau Nationalrätin Hildegard Fässler eingereichte Postulat 10.3076 angenommen und an den Bundesrat überwiesen. Am 28. April 2010 hat sich der Bundesrat bereit erklärt, das Postulat mit dem Titel "Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften – wie weiter?" entgegenzunehmen.

Das Postulat ersucht den Bundesrat einen Evaluationsbericht zum Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften zu erstellen. "Der Bericht soll einerseits die Wirkungen des Gesetzes aufzuzeigen. Er soll aber andererseits auch darlegen, ob das Gesetz ohne Nachfolgegesetz aufgehoben werden soll oder nicht."³ Falls ein Nachfolgegesetz in Erwägung gezogen wird, so fordert das Postulat in erster Linie die Prüfung von nichtfiskalischen Anreizen.⁴

Der Bundesrat hat 2007 im Rahmen des Berichts in Beantwortung des Postulats Walker 02.3702 einen Evaluationsbericht des Gesetzes veröffentlicht⁵. Zu jener Zeit liess der Bundesrat die Möglichkeit einer Verlängerung des BRKG offen. Seither wurden aber verschiedene Änderungen der Rahmenbedingungen im Bereich Risikokapital vorgenommen. Aus diesem Grund verzichtete der Bundesrat darauf, dem Parlament einen Vorschlag über die Verlängerung des BRKG zu unterbreiten, hat aber nach Ablauf des Gesetzes einen Schlussbericht in Aussicht gestellt. Dem wird in Kapitel 6 dieses Berichts Rechnung getragen.

Die Förderung von Risikokapital bleibt aber auch nach Ablauf des Gesetzes ein Thema. In seinen am 14. April 2011 eingereichten Postulaten⁶ fordert Herr Nationalrat Ruedi Noser die Prüfung verschiedener Massnahmen und Verbesserungen, um den Zufluss von Risikokapital in Schweizer Unternehmen zu fördern.

Im Postulat 11.3429 wird der Bundesrat aufgefordert zu prüfen, inwiefern Unternehmensgründerinnen und -gründern Steuererleichterungen auf dem Kapital, das diese an ihrem eigenen Unternehmen halten, gewährt werden können. Zudem sei die steuerliche Behandlung von Mitarbeiteroptionen (Stock Options) zu klären und es soll gewährleistet werden, dass für alle Akteurinnen und Akteure und insbesondere für Business Angels Investitionen in Start-up Unternehmen in steuerlicher Hinsicht nicht als Kapitalgewinne auf Geschäftsvermögen gelten.⁷

Zusätzlich verlangt Nationalrat Noser im Postulat 11.3430 zu prüfen, ob Jungunternehmen von administrativen Gebühren und steuerlichen Kosten entlastet werden können, zum Beispiel indem nicht jede Geldaufnahme notariell beglaubigt werden müsste oder für junge Unternehmen die Stempelabgabe abgeschafft werden könne.⁸

Schliesslich soll der Bundesrat gemäss Postulat 11.3431 untersuchen, wie der Zufluss von Risikokapital in Schweizer Unternehmen gefördert werden kann. Der Bundesrat hat sich bereit erklärt, den Einfluss von ausgewählten fiskalischen Rahmenbedingungen auf den Zufluss und die Förderung von Risikokapital zu prüfen. Diese Prüfung erfolgt in Kapitel 7.3 dieses

³ Postulat 10.3076

⁴ Vgl. Kapitel 8.1.4

⁵ "Die Politik des Bundes zugunsten der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)", Bericht des Bundesrates in Beantwortung des Postulats Walker (02.3702) und Evaluationsbericht zum Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften, 8. Juni 2007

⁶ Postulat 11.3429, 11.3430 und 11.3431

⁷ Vgl. Kapitel 7.3.1

⁸ Vgl. Kapitel 7.3.1

Berichts. Nationalrat Noser fordert zudem, dass insbesondere die Besteuerung der von Fondsverwalterinnen und Fondsverwaltern ("Carried Interest") erwirtschafteten Gewinne geklärt werde. Kapitel 7.2.3 widmet sich diesem Thema.

Mit dem vorliegenden Bericht werden die genannten Postulate beantwortet. Neben einer Beurteilung des BRKG werden in diesem Bericht fiskalische (Postulate Noser) wie auch nicht-fiskalische Instrumente (Postulat Fässler) erörtert.

3 Begriffliche und thematische Abgrenzung

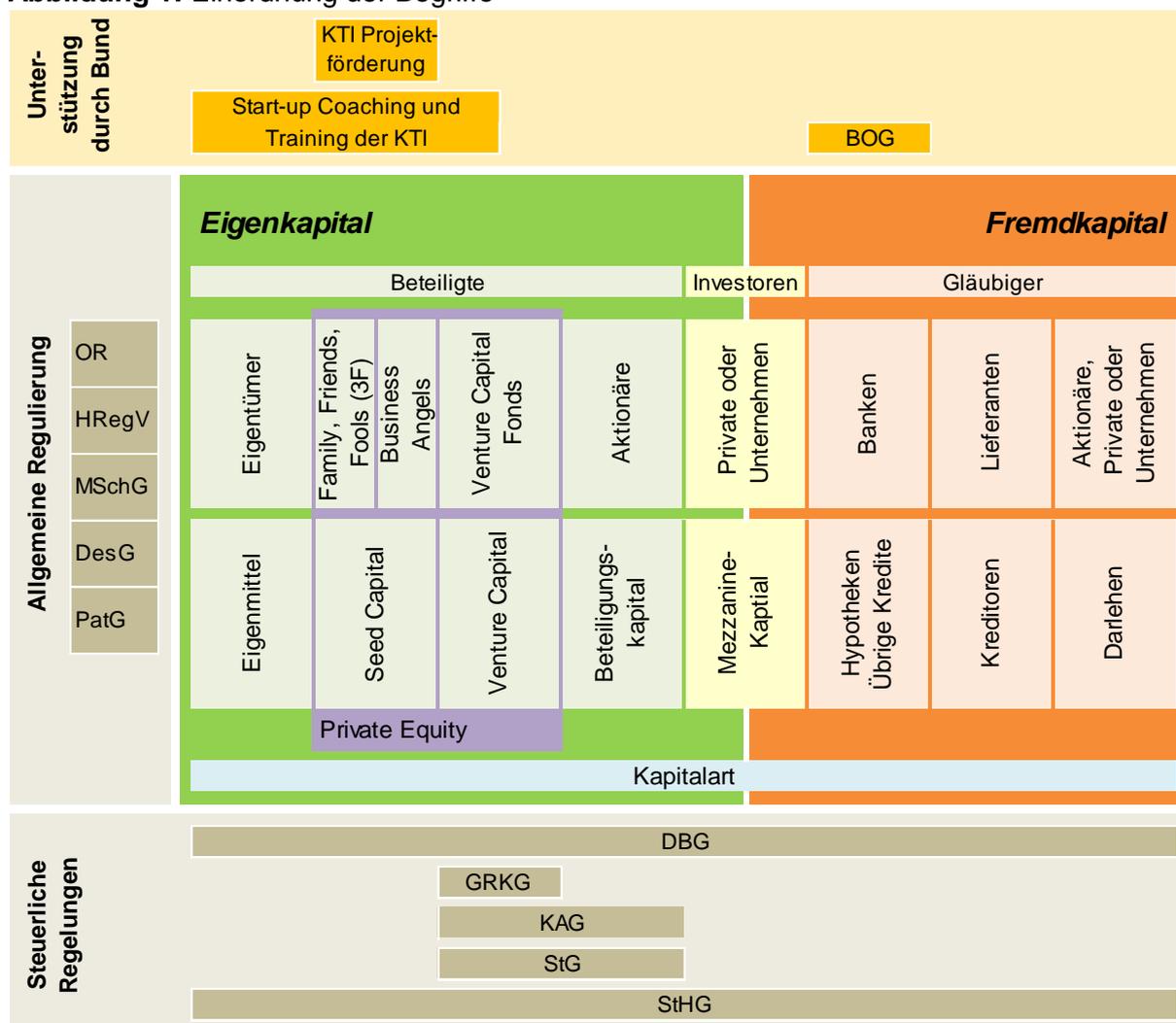
3.1 Einordnung der Begriffe

Begriffe wie Risikokapital, Private Equity oder Venture Capital werden international unterschiedlich verwendet und sind nicht eindeutig definiert. In der Literatur⁹ werden diese Unklarheiten mit der Tatsache begründet, dass diese Begriffe zuerst in der Praxis entstanden und somit nicht das Ergebnis einer theoretischen Konstruktion sind.

Bevor die verschiedenen Begriffe im Bereich des Risikokapitals definiert werden, zeigt Abbildung 1 die Einordnung dieser Begriffe. Gleichzeitig zeigt die Darstellung den Zusammenhang zwischen den Begriffen und bestehenden Regulierungen sowie Unterstützungsmassnahmen des Bundes.

⁹ Machot, Philipp (2009): Secondary Buyouts: Eine empirische Untersuchung von Werttreibern, S. 20

Abbildung 1: Einordnung der Begriffe¹⁰



Quelle: SECO, eigene Darstellung

Im herkömmlichen Sinne kann das Eigenkapital der Unternehmung als Risikokapital bezeichnet werden. Man spricht deshalb auch vom konventionellen Risikokapital. Heute wird der Begriff Risikokapital aber auch als Synonym zu Venture Capital oder Wagniskapital verwendet. Nachfolgend werden einige wichtige Begriffe im Zusammenhang mit Risikokapital gemäss ihrer Verwendung in diesem Bericht definiert:

a) **Risikokapital / Venture Capital / Wagniskapital:**

Wird das Kapital innovativen Unternehmen bereitgestellt, die naturgemäss ein hohes Ri-

¹⁰ BOG Bundesgesetz vom 6. Oktober 2006 über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen (SR 951.25)

DBG Bundesgesetz vom 14. Dezember 1990 über die direkte Bundessteuer (SR 642.11)

DesG Bundesgesetz vom 5. Oktober 2001 über den Schutz von Design (Designgesetz, SR 232.12)

GRKG Bundesgesetz vom 8. Oktober 1999 über die Risikokapitalgesellschaften, Änderung vom 17. Juni 2005 (SR 642.15)

HRegV Handelsregisterverordnung vom 17. Oktober 2007 (SR 221.411)

KAG Bundesgesetz vom 23. Juni 2006 über die kollektiven Kapitalanlagen (Kollektivanlagengesetz, SR 951.31)

MSchG Bundesgesetz vom 28. August 1992 über den Schutz von Marken und Herkunftsangaben (Markenschutzgesetz, SR 232.11)

OR Bundesgesetz vom 30. März 1911 betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht, SR 220)

PatG Bundesgesetz vom 25. Juni 1954 über die Erfindungspatente (Patentgesetz, SR 232.14)

StG Bundesgesetz vom 27. Juni 1973 über die Stempelabgaben (SR 641.10)

StHG Bundesgesetz vom 14. Dezember 1990 über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (SR 642.14)

siko, aber auch entsprechende Wachstumschancen in sich bergen, so spricht man von Risikokapital oder Wagniskapital (englisch „venture capital“). Als Wagniskapital wird auch das Risikokapital zur Finanzierung von Innovationen, das heisst von Investitionen in neue Produkte, Verfahrens- und Fertigungstechniken, bezeichnet. Risikokapital kann Eigen- und Fremdkapital mit Eigenkapital-Charakter umfassen.

b) **Risikokapitalgesellschaft / Venture Capital-Gesellschaft:**

Eine Risikogesellschaft beschafft Risikokapital und investiert es in Jungunternehmen. Risikokapitalgesellschaften sind spezialisiert auf die Beurteilung junger Unternehmen. Sie prüfen die Geschäftsidee, die Absatzchancen und das Marktpotenzial der Produkte sowie die Managementfähigkeiten der Jungunternehmer, bevor sie den Unternehmen Risikokapital bereitstellen.

c) **Risikokapitalfonds / Venture Capital Fonds:**

Bei fondsgestützten Venture Capital-Gesellschaften werden sogenannte Venture Capital-Fonds aufgelegt, durch die sich die Investoren indirekt an jungen Unternehmen beteiligen können. Die Beteiligungsgesellschaft verwaltet dabei den Fonds, investiert nach jeweils zum voraus festgelegten Kriterien das Kapital in Unternehmen und begleitet diese Investitionen mit einer aktiven Mitarbeit auf Geschäftsleitungs- und/oder Verwaltungsratsebene. Eine besondere Form von Risikokapital sind die Corporate Venture Capital Fonds von Unternehmen.

d) **Private Equity:**

Private Equity ist der Sammelbegriff für alle Beteiligungsformen von privaten Investoren an einem Unternehmen. Die vom Kapitalgeber eingegangene Beteiligung ist nicht an geregelten Märkten (Börsen) handelbar (=ausserbörsliches Eigenkapital). Die Kapitalgeber können private oder institutionelle Anleger sein; häufig sind es auf diese Beteiligungsform spezialisierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften (= Private Equity Fonds).

e) **Seed Capital:**

Finanzierungsmittel, die zur Deckung des Kapitalbedarfes in der Frühphase der Unternehmensentwicklung (Seed-Phase) eingesetzt werden. In dieser Phase werden die finanziellen Mittel wie Startkapital in der Regel für Forschung und Entwicklung wie auch für die notwendigen Marktrecherchen und Businesspläne benötigt, um ein Produkt oder eine Dienstleistung zur Marktreife zu führen. Diese Phase ist regelmässig durch ein sehr hohes Risiko gekennzeichnet, da kein fertiges Produkt vorliegt und der mögliche kommerzielle Erfolg in diesem Stadium nur sehr schwer schätzbar ist.

f) **Business Angels:**

Business Angels (kurz BA, selten auch "Unternehmensengel") sind vermögende Privatpersonen, die sich an Unternehmen beteiligen und die Existenzgründer mit Kapital, Know-how und Kontakten in einer typischerweise sehr frühen Phase unterstützen. Meist handelt es sich dabei um erfahrene Unternehmer oder leitende Angestellte, die aufgrund ihrer langen Berufstätigkeit über mehr Management-Erfahrung und Kontakte verfügen als die Gründer der betreuten Unternehmen selbst.

g) **Initial Public Offering (IPO):**

IPO ist die englische Bezeichnung für den Börsengang einer Unternehmung und ist eine mögliche Form, sich als Risikokapitalgeber ganz oder teilweise zurückzuziehen.

h) **Crowdfunding:**

Crowdfunding oder Schwarmfinanzierung ist eine Form der Kapitalbeschaffung, wobei Klein-Beträge von einer grossen Menge (crowd) von Leuten eingesammelt werden. Unter Nutzung des Massenprinzips kann auf diese Weise eine grosse Finanzierungssumme beschafft werden. In der Regel erfolgt die Kapitalbeschaffung über entsprechende Internet-Plattformen (z.B. www.cofundit.com, investiere.ch). Es handelt sich dabei um eine passive Haltung des Kapitalgebers; eine aktive Beteiligungsrolle ist nicht vorgesehen.

i) **Mikrokredit:**

Als Mikrokredit wird ein Kredit an Kleingewerbetreibende mit bis zu neun Mitarbeitenden. Die maximale Höhe eines Mikrokredits beträgt gemäss Definition der Europäischen Union 25'000 Euro.¹¹

Aufgrund ihrer unterschiedlichen Bedeutung in verschiedenen Lebensphasen eines Unternehmens, ist ein detaillierter Vergleich der beiden Investorengruppen Business Angels und Venture Capital Gesellschaften hilfreich. Während sich Business Angels schon in einer frühen Lebensphase eines Unternehmens engagieren, werden Venture Capital Investoren in der Regel erst aktiv, wenn erste Erfolge am Markt vorgewiesen werden können und das Risiko schon deutlich geringer ist. Die beiden Investoren-Kategorien nehmen somit eine sehr unterschiedliche Rolle ein und zeichnen sich auch durch verschiedene Merkmale aus. Nachfolgende Tabelle gibt einen vergleichenden Überblick (vgl. Tabelle 1)

Tabelle 1: Vergleich zwischen Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels

	Venture Capital-Gesellschaften	Business Angel
Finanzierungsvolumen	Mindestens CHF 500'000	CHF 10'000 bis 500'000
Investmentmotivation	Renditeorientiert	Nicht nur renditeorientiert, starke "emotionale Komponente"
Zugang für Unternehmer	Eigenständiges, meist sichtbares Auftreten am Markt, Gross- teil der geprüften Beteiligungs- Möglichkeiten über das Kon- taktnetzwerk des Venture Capi- talists.	Bevorzugen Anonymität, meist Zugang über private Empfeh- lungen oder Vereinigungen von Angel Investoren.
Geographischer Fokus	National oder international	Meist regional, maximal 4 Stun- den Reiseweg vom Wohnort entfernt.
Gründe für Investitionen	Fertig entwickeltes Produkt, Track Record, erfahrenes Team, nachhaltige Wettbe- werbsvorteile	Persönliche "Chemie" mit dem Unternehmer, detaillierte Marktanalyse, nachhaltige Wettbewerbsvorteile
Unternehmensprüfung	Verhältnismässig langsames und "methodisches" Vorgehen.	Verhältnismässig schnelle und oft nicht umfassende Prüfung.
Langfristiger Nutzen	Umfassende Erfahrungen im Wachstumsmanagement, ver- fügbares Kapital, Netzwerk für zusätzliche Finanzmittel, Exit- Erfahrung.	Operative Erfahrung, gemein- sames Verständnis des Unter- nehmens, spezifisches Wissen oder Beziehungen.
Zeit bis zum Exit	3 bis 7 Jahre	5 bis 10 Jahre

Quelle: André (2009)

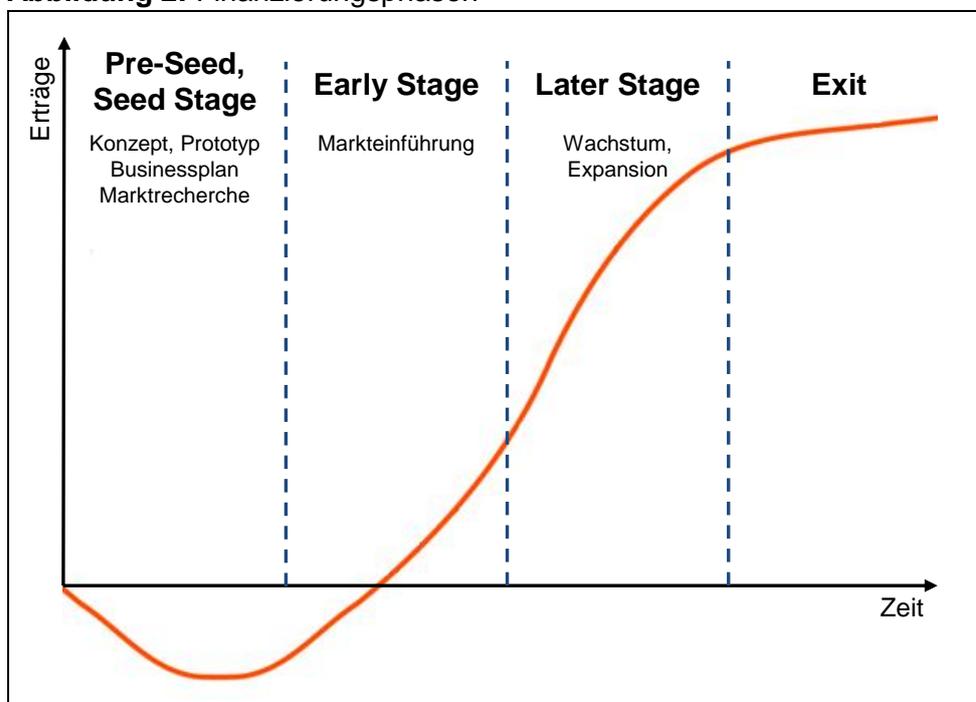
3.2 Finanzierungphasen von Unternehmen

Jedes Unternehmen durchläuft verschiedene Entwicklungsphasen. Auch wenn diese Phasen je nach Unternehmen sehr individuell und unterschiedlich aussehen, folgen sie doch dem gleichen Entwicklungsmuster: Am Anfang steht eine Produkt- oder Dienstleistungsidee, die

¹¹ Jayo, Barbara (2010): 2008-2009 overview of the Microcredit Sector in the European Union, European Micro- finance Network Working Paper No. 6, Juni 2010

nach der Unternehmensgründung am Markt schrittweise umgesetzt wird. Bei entsprechendem Erfolg in der nachfolgenden Expansions- und Wachstumsphase (Later Stage), kann aus dieser anfänglichen Idee ein (allenfalls börsennotiertes) Unternehmen mit internationaler Präsenz und Marktführerschaft reifen.

Abbildung 2: Finanzierungsphasen



Quelle: SECO, eigene Darstellung

Im Rahmen der Entwicklung eines Unternehmens können folgende Phasen unterschieden werden:

1) **Seed Stage:**

In der Seed Phase werden die finanziellen Mittel in der Regel für Forschung und Entwicklung benötigt, um ein Produkt oder eine Dienstleistung zur Marktreife zu führen. In dieser Phase werden auch die Grundlagen für den Business Plan geschaffen sowie Marktrecherchen durchgeführt.

Ein finanzielles Engagement in dieser Phase ist mit einem grossen Risiko verbunden, da kein fertiges Produkt vorliegt und der mögliche kommerzielle Erfolg zu diesem Zeitpunkt nur sehr schwer abschätzbar ist. In diesem Stadium kommen deshalb in erster Linie Familie, Freunde oder Fördergelder von philanthropischen Stiftungen oder der öffentlichen Hand als Finanzierungsquellen zum Zug.

Noch vor der Seed Phase wird in der sogenannten **Pre-Seed Phase** die Vorgründungsaktivitäten bzw. Ideen von entwicklungsfähigen, potenziellen Existenzgründer (z.B. Studenten unterer Semester) finanziert, um ein in der Zukunft anvisiertes Vorhaben zu realisieren.

2) **Early Stage:**

In dieser Phase besteht ein fertiges Produkt, das es zu vermarkten gilt. Kapital wird vor allem für Marketingaktivitäten sowie den Aufbau von Produktionskapazitäten benötigt, um die erfolgreiche Markteinführung zu gewährleisten. Auch in dieser frühen Phase ist der kommerzielle Erfolg noch schwer abschätzbar und das Risiko entsprechend hoch, weshalb sich Banken im Allgemeinen nicht und Venture Capital Fonds zurückhaltend engagieren. In der Early Stage Phase werden insbesondere Business Angels aktiv, die ein Unternehmen meistens kurz nach oder während der Gründung finanziell und gleichzeitig mit Know-how sowie Kontakten unterstützen (sogenanntes „smart money“, d.h. „intelligentes“ Geld).

3) **Later Stage:**

Die Later Stage Phase wird auch als Wachstums- oder Expansionsphase bezeichnet. Das Unternehmen erzielt Umsätze aus dem Verkauf seiner Produkte und kann einen kommerziellen Erfolg ausweisen. Für die weitere Entwicklung des Unternehmens wird weiteres Kapital für den Ausbau von Produktions- und Vertriebskapazitäten benötigt. In dieser Phase kommen vermehrt Venture Capital Fonds sowie Aktionärsdarlehen und Mezzanine-Finanzierungen zum Einsatz. Erst wenn das Bilanzbild robust und die Cash Flows aus Verkäufen stabil sind, kommen Fremdkapital-Finanzierungen normalerweise in Frage.

4) **Exit:**

Nach fünf bis zehn Jahren (je nach Strategie des Risikokapitals auch später) wird der Austritt (engl. „exit“ – auch Desinvestition) angestrebt, das heisst der Kapitalgeber zieht sich aus dem Unternehmen zurück. Folgende Exit-Strategien sind üblich:

- *Trade Sale:* Das Jungunternehmen wird von einem anderen Unternehmen, meist aus derselben Branche, übernommen.
- *Initial Public Offering (IPO):* Börsengang des Unternehmens
- *Secondary Sale:* Der Risikokapitalgeber veräussert seine Beteiligung an einen Dritten.
- *Company Buy-Back:* Der Unternehmer erwirbt die Anteile des Risikokapitalgebers zurück.
- *Liquidation:* Falls sich das Unternehmen am Markt nicht behaupten kann, muss es im schlimmsten Fall liquidiert werden.

Mit einem Börsengang kann dem Unternehmen zur Finanzierung von weiterem Wachstum oder zur Stärkung der Eigenkapitalbasis zusätzliches Kapital zugeführt werden. Auch die Unternehmensnachfolge sowie Spin-Offs können u.a. durch einen Börsengang erleichtert werden. Häufig ist auch der Verkauf der Unternehmung an eine grössere Gesellschaft resp. an einen Konzern.

3.3 **Abgrenzung der Untersuchung und Zusammenhang zu anderen relevanten Themen**

Das Thema Risikokapital ist ausserordentlich breit und es existiert eine Vielzahl von Publikationen dazu. In der Vergangenheit war die Thematik auch immer wieder Gegenstand von politischen Vorstössen.¹²

Der vorliegende Bericht fokussiert deshalb auf Fragen des Zugangs zu Risikokapital. Dabei werden insbesondere die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen, welche das Risikokapital direkt beeinflussen, betrachtet. Die allgemeine Wirtschaftspolitik des Bundes unterstützt die Unternehmen durch möglichst gute Rahmenbedingungen, wie z.B. die Rechtssicherheit. Industriepolitische Eingriffe werden grundsätzlich vermieden.

Nicht Gegenstand dieses Berichts ist die Innovationspolitik. Obwohl der Bericht wichtige Themen zur Innovation erörtert, handelt es sich nicht um einen Bericht zur Innovationspolitik. Innovationen sind die Grundlage unseres Wohlstands. Die Schweiz mit ihrer ausgeprägten Exportwirtschaft lebt von Innovationen. Innovationen brauchen u.a. kluge Köpfe und exzellente Ideen aus der Forschung. Neben guten volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie einem günstigen Steuerklima (Innovationspolitik im weiteren Sinne) sind deshalb die Forschungspolitik, die Forschungsförderung sowie der Technologietransfer zwischen Forschungseinrichtungen und Unternehmen (Innovationspolitik im engeren Sinne) wichtige Teilbereiche der Querschnittsaufgabe "Innovationspolitik". Der Staat schafft dadurch Voraussetzungen für innovative Unternehmen am Standort Schweiz.

¹² Eine Liste der Vorstösse zum Thema Risikokapital der letzten Jahren findet sich im Anhang

Ebenfalls nicht Gegenstand dieses Berichts sind Massnahmen zur administrativen Entlastung von Unternehmen. Gerade für junge Unternehmen können administrative Arbeiten besonders belastend wirken. In der Anfangsphase sind Unternehmerinnen und Unternehmen dafür besorgt, möglichst ihre volle Energie in den Aufbau und die erfolgreiche Entwicklung ihres Unternehmens zu investieren. Allerdings geht es bei gesetzlichen Anforderungen oder Kontrollen immer auch um berechnete Schutzbedürfnisse. Es muss deshalb in erster Linie die unnötige administrative Belastung abgebaut werden, ohne die Ziele einer Regulierung zu beeinträchtigen. Der Bundesrat hat am 24. August 2011 einen Bericht zur administrativen Entlastung verabschiedet und darin Bilanz über die Bemühungen der letzten Jahre gezogen sowie neue Massnahmen präsentiert.¹³ Zur Entlastung der KMU hat z.B. das SECO 2001 ein KMU-Portal lanciert. Die Webseite www.kmu.admin.ch wird laufend ausgebaut und dient als Informationsquelle für Fragestellungen aus dem betrieblichen Kontext. Ein wichtiges Element des KMU-Portals ist der 2004 vom SECO lancierte Online-Schalter für Unternehmensgründungen.¹⁴ Mit dem Gründerportal des Bundes besteht die Möglichkeit für Einzelunternehmen, GmbH, Aktiengesellschaften, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften Gründungen bzw. Anmeldungen bei Handelsregister, Mehrwertsteuer, AHV und Unfallversicherung direkt über dasselbe Portal durchzuführen. Die Nutzer werden dabei mit Hilfestellungen durch den Ausfüllprozess geführt. Gemäss einer Studie der Zürcher Hochschule Winterthur von 2005, sparen die Firmengründer dadurch 50 Prozent der üblicherweise dafür benötigten Zeit.¹⁵

2010 hat das Institut für Geistiges Eigentum (IGE) eine KMU-Plattform für Geistiges Eigentum lanciert.¹⁶ Die Plattform verschafft einen Überblick über Marken, Patente, Designs, Urheberrechte, Herkunftsangaben und ihre Schutzmöglichkeiten. Sie ist speziell auf KMU ausgerichtet und bietet eine Anlaufstelle für Fragen rund um das Geistige Eigentum. Der vorliegende Bericht geht ebenfalls nicht auf die Rolle des Geistigen Eigentums im Innovationsprozess ein.

Schliesslich grenzt sich der Bericht auch von weiteren staatlichen Unterstützungsmassnahmen für innovative Unternehmen im Bereich Tourismus, der Bürgschaften für Berggebiete oder der Neuen Regionalpolitik ab. Auch Fragen der Unternehmenskultur, der Risikobereitschaft sowie die Einstellung der Bevölkerung gegenüber Unternehmerinnen und Unternehmen sind zwar für die Entwicklung von jungen Unternehmen bedeutend, werden aber in diesem Bericht nicht behandelt, da dieser den Fokus bewusst auf die Finanzierungsperspektive legt. Ebenso ausgeklammert wird die Bedeutung der Bildungspolitik, welche das Potential hat, auf allen Bildungsstufen den Unternehmergeist zu wecken und zu fördern.

Auch das Gesellschaftsrecht sowie das Schuld-, Betreibungs- und Konkursrecht haben einen Einfluss auf das Risikokapital. Da diese aber auch für bestehende Unternehmen relevant sind, sollten diese Themen in einem Gesamtkontext erörtert werden. In diesem Bericht werden ausschliesslich jene Teile aufgegriffen, die spezifisch das Thema Risikokapital betreffen.

Der Bericht erlaubt somit zwar eine Gesamtschau, erhebt aber wegen der grossen Vielfalt an Einflussfaktoren auf das Risikokapital keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

¹³ <http://www.seco.admin.ch/themen/00476/00487/index.html?lang=de>

¹⁴ www.startbiz.ch

¹⁵ Über 27'000 Unternehmerinnen und Unternehmer haben ihre Firma in den letzten sieben Jahren über diese Plattform gegründet. 2010 wurden 1'741 Anmeldungen beim Handelsregister, 1'246 AHV-Anmeldungen, 752 Mehrwertsteuer-Anmeldungen sowie 364 UV-Anmeldungen abgeschlossen.

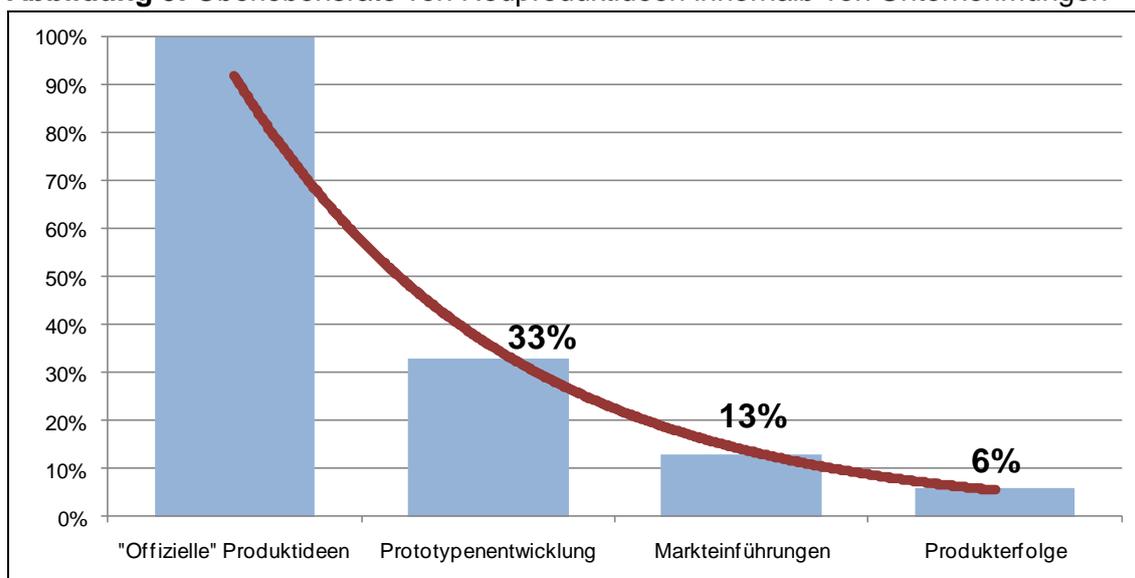
¹⁶ <https://kmu.ige.ch>

4 Potentielle Lücken im Risikokapitalmarkt

4.1 Einleitung

Studien zeigen, dass unabhängig von staatlichen Regulierungen und Rahmenbedingungen nur ein kleiner Anteil der ursprünglichen Produktideen tatsächlich den Markteintritt schafft und noch viel weniger effektiv auch erfolgreich ist. Gemäss einer Innovationsstudie des Instituts für Angewandte Innovationsforschung IAI Bochum werden nur gerade sechs Prozent der innovativen Ideen innerhalb Unternehmen tatsächlich zu erfolgreichen Produkten (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Überlebensrate von Neuproduktideen innerhalb von Unternehmungen



Quelle: Institut für Angewandte Innovationsforschung IAI Bochum (2006), Innovationsforschung 2006/2007

In der Tendenz dürfte dies auch für die Schweiz zutreffen. Dafür können verschiedene Gründe verantwortlich sein:

- Zu früh oder zu spät in der Vermarktung
- Risikoaversion der Unternehmen oder Kunden
- Fehlende finanzielle Mittel
- Mangel an Fachkräften
- Organisatorische Probleme bei der Unternehmensgründung
- Hierarchische und unflexible Unternehmensstrukturen
- Fehlende Informationen
- Mangelhafte Vernetzung zwischen Forschung und Wirtschaft
- Mangelnde Kundenakzeptanz

Währenddessen obige Darstellung die Überlebensrate von Neuproduktideen innerhalb von Unternehmungen darstellt, präsentiert sich das Bild der Erfolgsrate von neuen Unternehmen unterschiedlich. Die Überlebensrate neuer Unternehmen beträgt nach einem Jahr rund 80 Prozent und sinkt nach fünf Jahren auf knapp 50 Prozent.¹⁷

4.2 Beschreibung potentieller Problemstellungen

Um Regulierungen und Instrumente im Bereich Risikokapital beurteilen zu können, ist eine Analyse von potentiellen Problembereichen wichtig. Bezüglich dem Angebot und der Nach-

¹⁷ Vgl. Bundesamt für Statistik, Unternehmensdemographie: Überlebensrate neuer Unternehmen

frage nach Risikokapital lassen sich diese Problemstellungen in drei Themenbereiche einordnen: den "Innovation Gap", den "Information Gap" sowie den "Funding Gap" (vgl. Abbildung 4).

Als **Innovation-Gap** oder Innovations-Lücke wird die Lücke zwischen dem, was die Forschung an Wissen produziert, und dem, was in der Wirtschaft gebraucht wird, um daraus Gewinn zu schlagen, bezeichnet. Ein Innovation-Gap kann somit durch ungenügende Forschungs- und Entwicklungsergebnisse entstehen und/oder durch ungenügende Nutzung der Forschungs- und Entwicklungsergebnisse in neuen Produkten. Idealerweise können innovative Konzepte immer zum kommerziellen Erfolg geführt werden. In der Realität ist dies aber kaum der Fall. Ursache für einen Innovation Gap können u.a. die Risikoaversion der Unternehmen oder mangelhafte Vernetzung zwischen Forschung und Wirtschaft sein.

Als möglicher Indikator für das Erkennen eines Innovation-Gap kann der Global Innovation Index (GII)¹⁸ der INSEAD¹⁹ herangezogen werden. Während andere Indikatoren zur Innovation den Input (Forschungsausgaben, Anzahl Publikationen, etc.) messen und vergleichen, versucht der Global Innovation Index auch den Output einzubeziehen, um Aussagen über die Qualität und Marktfähigkeit der Innovationen zu machen.

Ein **Information Gap** oder eine sogenannte Informations-Lücke existiert, wenn die Marktteilnehmer nicht über genügend Informationen verfügen: Investoren müssen von Innovationsprojekten und die jungen Unternehmen von möglichen Finanzierungsquellen Kenntnis haben. Gerade für junge Unternehmen, die noch nicht über ein grosses Netzwerk verfügen, kann die Suche nach potentiellen Investoren mit relativ hohen Transaktionskosten verbunden sein. Verschiedene private Initiativen versuchen deshalb junge Unternehmen und potentielle Investoren über Vermittlungsplattformen zusammen zu bringen.

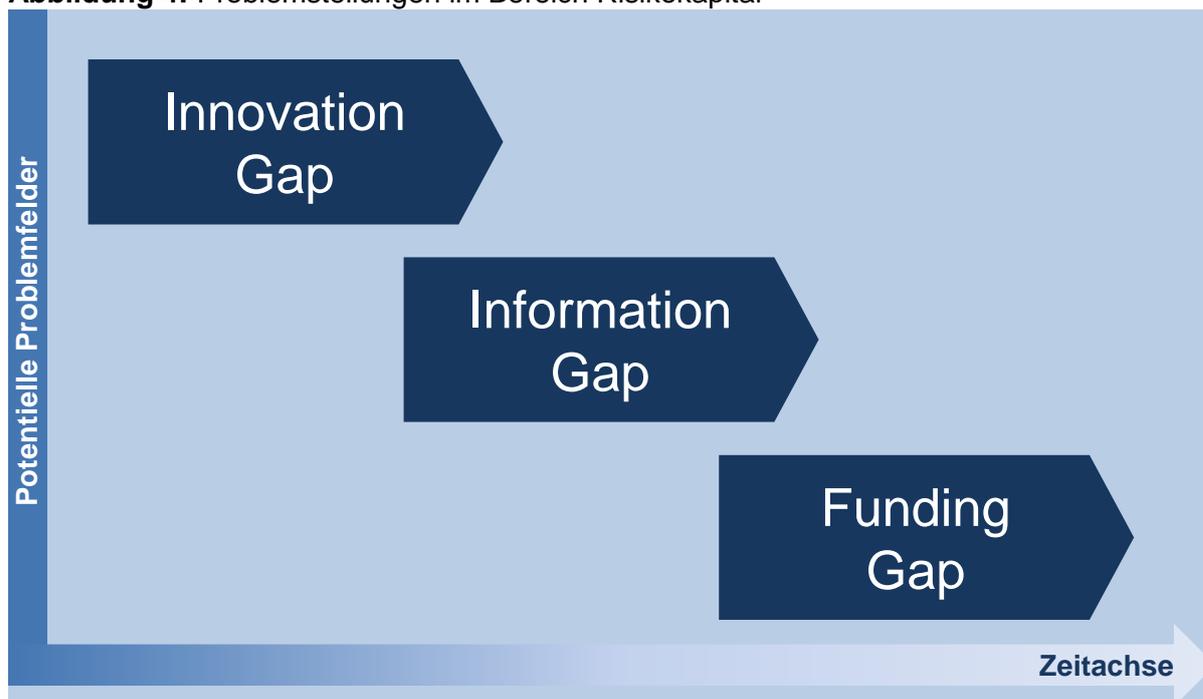
Bei einem **Funding Gap** oder einer Finanzierungslücke sind nicht genügend finanzielle Mittel verfügbar, um die vorhandenen Produktideen zur Marktreife und zum Erfolg zu bringen. Eine Finanzierungslücke kann in verschiedenen Phasen des Lebenszyklus eines Unternehmens entstehen. Eine Befragung des SECO zur Finanzierung der KMU hat gezeigt, dass 68 Prozent der KMU über keinen Bankkredit verfügen und ausschliesslich mit Eigenmitteln arbeiten oder auf eine andere externe Finanzierung wie zum Beispiel Darlehen von Dritten zurückgreifen.²⁰ Bei jungen Unternehmen wird dieser Prozentsatz noch höher liegen. Einlagen der Besitzer und Aktionäre bilden somit eines der wesentlichen Finanzierungsinstrumente. Das Eigenkapital muss die höchsten Risiken tragen und ist daher für den Unternehmer auch kostspielig. In Fällen, wo sich die Produkte noch im Ideenstadium befinden und der Absatz noch nicht gewährleistet ist, sind die Risiken derart hoch, dass oft nur eine Finanzierung mittels Eigenkapital in Frage kommt.

¹⁸ www.globalinnovationindex.org

¹⁹ INSEAD ist eine Business School mit verschiedenen Standorten auf der ganzen Welt. Der Name "INSEAD" ist eine Abkürzung des ursprünglich französischen Namens "**INS**titut **EU**ropéen d'**AD**ministration des Affaires".

²⁰ M.I.S. Trend (2009/2010): „Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz“, Untersuchung im Auftrag des SECO, www.seco.admin.ch/aktuell/00277/01164/01980/index.html?lang=de&msg-id=33346

Abbildung 4: Problemstellungen im Bereich Risikokapital



Quelle: SECO, eigene Darstellung

5 Das Risikokapital in der Schweiz und international

5.1 Die Schweiz im internationalen Vergleich

Die Schweiz befindet sich bezüglich der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit in einer guten Position. So erreicht die Schweiz etwa im Global Competitiveness Report 2010-2011 des World Economic Forum (WEF) beim Gesamtindikator zur Wettbewerbsfähigkeit Rang 1 von insgesamt 139 einbezogenen Ländern.²¹ Dieses Ergebnis resultiert vor allem aufgrund der hervorragenden Innovationskapazität und der starken Geschäftskultur in der Schweiz. Der Global Competitiveness Report zeigt aber auch, dass die Schweiz beim Teilindikator zur Verfügbarkeit von Venture Capital nur auf dem 20. Platz liegt.²²

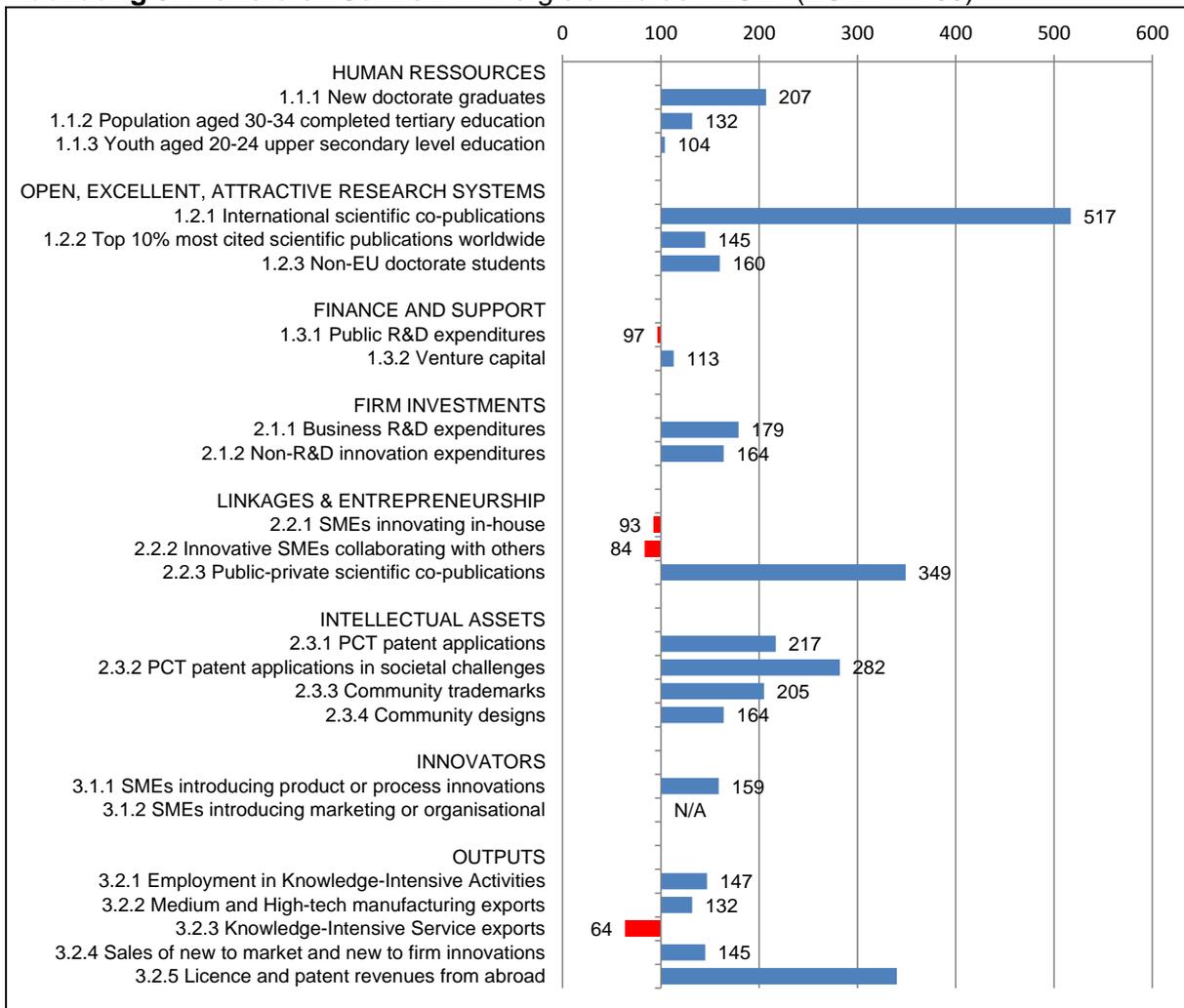
Die Schweiz ist eines der innovativsten Länder, insbesondere auch im Vergleich zu den anderen europäischen Staaten. Gemäss dem Innovation Union Scoreboard 2010²³ liegen die relativen Stärken der Schweiz vor allem im offenen und attraktiven Forschungssystem, in ihrem intellektuellen Kapital sowie beim Output. Gewisse Schwächen macht das Scoreboard in den Ausgaben der öffentlichen Hand in Forschung und Entwicklung, beim Anteil KMU-interner Innovationen an ihren neuen oder verbesserten Produkten, der Zusammenarbeit von KMU mit anderen Unternehmen im Bereich der Innovation sowie bei der Wettbewerbsfähigkeit des wissensintensiven Dienstleistungssektors aus (vgl. Abbildung 5).

²¹ www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

²² Vgl. Anhang III

²³ Vgl. Europäische Kommission: Innovation Union Scoreboard 2010

Abbildung 5: Indikatoren Schweiz im Vergleich zu den EU27 (EU 27 = 100)

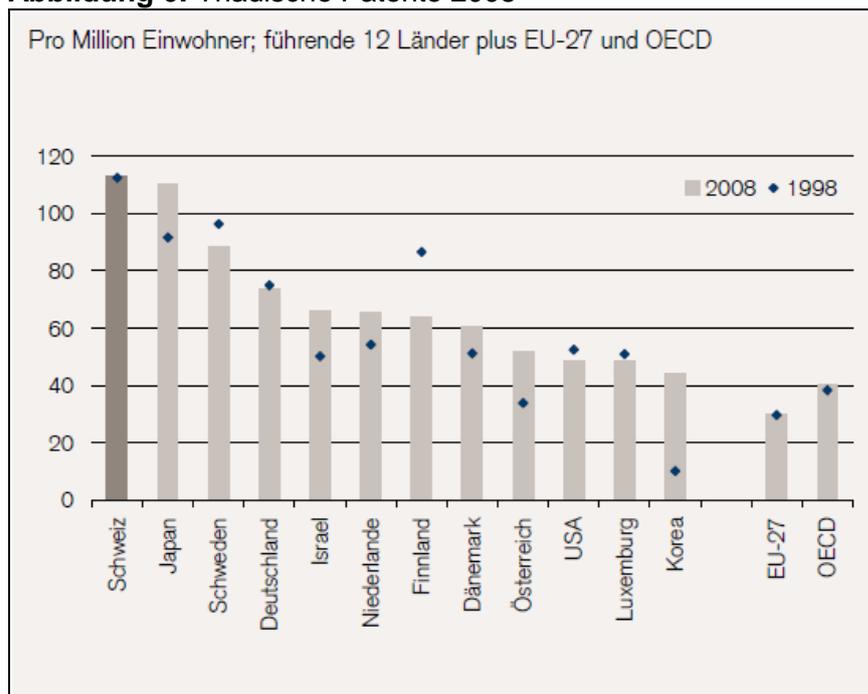


Quelle: Innovation Union Scoreboard 2011

Die Stärken der Schweiz und anderen westeuropäischen Ländern liegen vor allem im Generieren von Ideen und Forschungsergebnissen. Europa weist bei der Anzahl angemeldeter Patente pro Million Einwohner deutlich höhere Werte auf als beispielsweise die USA (vgl. Abbildung 6). Die Schweiz gehört sogar zu den führenden Forschungsnationen. Gemessen an der Anzahl Patentanmeldungen pro Einwohnerinnen und Einwohner ist die Schweiz das aktivste Land der OECD. 2008 meldete die Schweiz vor Japan die meisten Patente pro Million Einwohnerinnen bzw. Einwohner an.²⁴ Die hohe Zahl der Patentanmeldungen hängt auch mit der Schweiz als Konzernstandort zusammen. Ein grosser Teil der Patente werden von Grossunternehmen angemeldet.

²⁴ OECD (2011): MSTI-Datenbank. Division STI / EAS, Paris, Januar 2011

Abbildung 6: Triadische Patente 2008



Quelle: OECD, IWF

Eine grosse Herausforderung liegt darin, diese zahlreichen Ideen zur Marktreife zu bringen. Die im Vergleich beispielsweise mit den Vereinigten Staaten zurückhaltende Unternehmer- und Risikokultur in der Schweiz wirkt dabei eher hemmend. Der Länderbericht Schweiz zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM) zeigt, dass während der durchgeführten Befragung knapp 5% der erwachsenen Schweizer im Begriff waren, ein Unternehmen zu gründen oder sich als Jungunternehmer bezeichneten (Inhaber oder Geschäftsführer eines Unternehmens, das noch nicht älter als dreieinhalb Jahre war).²⁵ Die Schweiz liegt damit leicht unter dem Durchschnitt der innovationsbasierten Ökonomien (5,6%) und deutlich hinter Ländern wie Island (10,6%), Norwegen (7,7%) oder USA (7,6%).

Gemäss einer weiteren Studie²⁶ streben Schweizerische Studierende aller Fachrichtungen direkt nach dem Studium vor allem eine Tätigkeit als Angestellte in KMU oder Grossunternehmen an. Unternehmerische Absichten und Aktivitäten sind unter Schweizer Studierenden im internationalen Vergleich unterdurchschnittlich, haben sich in den letzten Jahren aber eher verstärkt. Aufgeholt haben insbesondere Studierende der Wirtschaftswissenschaften. Im internationalen Vergleich sind Natur- und Sozialwissenschaftler immer noch weniger unternehmerisch.

Im Global Innovation Index, der sich nicht wie andere Indikatoren auf den Input (Forschungsausgaben, Anzahl Publikationen) bezieht, sondern auch den Output berücksichtigt, um Aussagen über die Qualität und Marktfähigkeit der Innovationen zu machen, belegt die Schweiz den ersten Rang vor Schweden, Singapur, Hong Kong und Finnland.²⁷

Innovationsfähigkeit sowie Unternehmertum und Bedingungen für Risikokapital, die alle eng miteinander verknüpft sind, müssen ständig weiter verbessert werden. In einer Industrie, die sich immer stärker durch internationalen Wettbewerb auszeichnet, ist es für die verhältnismässig kleine Schweiz nicht von Vorteil, dass die kritische Höhe von Investitionstransaktionen eine grosse Bedeutung hat. Die Grösse eines wirkungsvollen Finanzierungsmechanis-

²⁵ Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Schweiz 2010.

²⁶ Sieger / Baldegger / Fueglistaller (2011): Unternehmerische Absichten und Tätigkeiten von Studierenden in der Schweiz.

²⁷ www.globalinnovationindex.org

mus wie zum Beispiel ein Risikokapitalfonds, liegt idealerweise zwischen 100 und 150 Millionen Franken. Da diese Höhe bei weitem nicht erreicht wird, spielen Risikokapitalfonds bei der Finanzierung von KMU eine untergeordnete Rolle. Die Schweiz muss deshalb bessere Rahmenbedingungen anbieten als andere Länder, um ihre führende Position im Bereich der Innovation zu behalten. Ein solcher Prozess beschränkt sich nicht auf gesetzliche Anpassungen, sondern erfordert auch Verhaltensänderungen, was mit einem viel grösseren Zeitaufwand verbunden ist und nicht ausschliesslich mit politischen Instrumenten erreicht werden kann.

Die KTI untersucht im Rahmen einer Frühfinanzierungs-Initiative, wo die hauptsächlichen Gründe liegen, dass in der Schweiz nicht mehr innovative Projekte zur Marktreife gebracht werden. Dabei wird der Einfluss von Massnahmen auf fünf verschiedene Dimensionen untersucht (juristische, wirtschaftliche, steuerliche, politische und kulturelle Dimensionen).

Im Gegensatz zur Schweiz kennen viele Staaten direkte Förderbeiträge für Jungunternehmen, insbesondere seit 2008, als verschiedene Staaten entschieden haben, den fehlenden privaten Markt mit Subventionen zu kompensieren.. Die Schweiz unterstützt Unternehmensgründungen mit professioneller Beratung - ein aus Unternehmersicht kritischer Erfolgsfaktor - sowie mit Hilfestellung bei der Suche nach geeigneten Partnern.²⁸

Die Vereinigten Staaten haben den ältesten und einer der grössten Venture Capital-Märkte. Dies liegt nicht nur an der unternehmerischen und risikofreudigen Kultur, sondern an der kontinuierlichen Risikokapitalversorgung durch Business Angels, privatem Kapital und öffentlichen Programmen. Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist aber nicht spurlos am amerikanischen Risikokapitalmarkt vorbeigegangen. 2008 verzeichneten die Investitionen in Risikokapital einen Rückgang von 20 Prozent, 2009 sogar 47 Prozent.²⁹

Offenbar weniger betroffen von der Finanz- und Wirtschaftskrise war der Risikokapitalmarkt in der Schweiz. Die Schweiz hat sich in den letzten Jahren im internationalen Vergleich deutlich verbessert. Dies bestätigen auch die aktuellsten Zahlen der European Venture Capital Association (EVCA), wo sich die Schweiz bezüglich Investitionen in Risikokapital über dem europäischen Durchschnitt befindet.³⁰

Aktuelle Zahlen der OECD³¹ zeigen, dass die Schweiz zu den Ländern mit einem stärker entwickelten Venture Capital-Markt gehört. Die Schweiz belegte 2009 beim prozentualen Anteil Venture Capital am BIP hinter Israel, den USA und Schweden den vierten Rang. Der prozentuale Anteil des Venture Capital am Bruttoinlandprodukt (BIP) betrug 0,077 Prozent. Davon betreffen 0,055 Prozent Seed-, Start-up- und Early-Stage-Kapital. Bei den Investitionen in Seed-, Start-up- und Early-Stage-Kapital belegt die Schweiz sogar die Spitzenposition. Kein anderes Land investiert anteilmässig am BIP so viel Geld in diesen Bereich. Allerdings ist eine genauere Differenzierung für die Interpretation der Zahlen wichtig. So ist der Anteil Seed-Kapital innerhalb dieser Kategorie mit rund drei Prozent bescheiden. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die Datengrundlagen in der Pre-Seed- und Seed-Phase mit hoher Unsicherheit behaftet sind und verlässliche Daten oftmals fehlen.

Die gute Position der Schweiz wird auch durch den Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2011 bestätigt. Die Schweiz nimmt in diesem internationalen

²⁸ Vgl. Kapitel 8.1.1.

²⁹ OECD (2010): A Pilot OECD Scoreboard on SME and Entrepreneurship Financing Data and Policies.

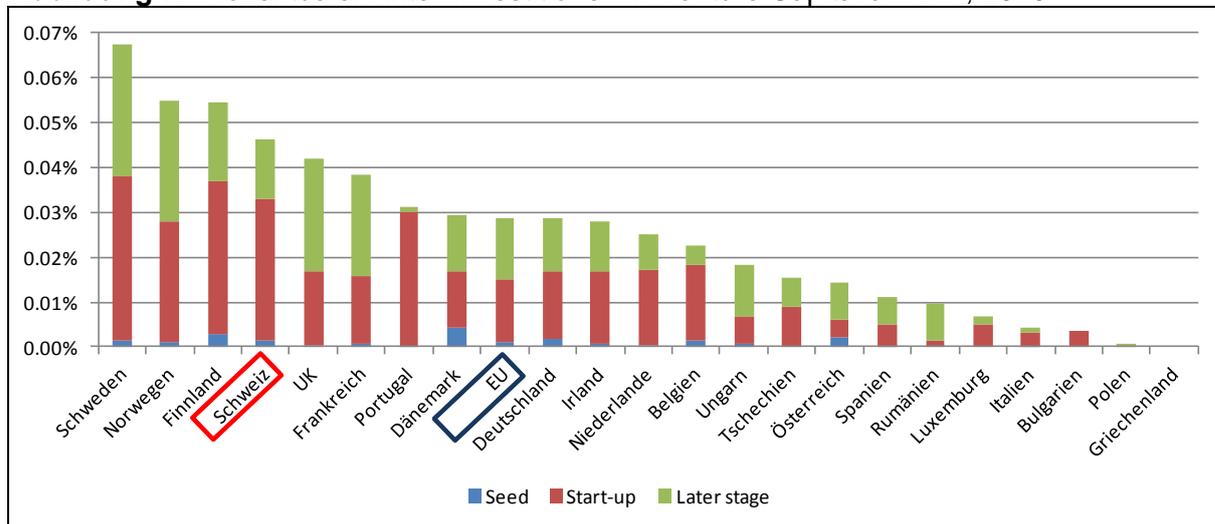
³⁰ Vgl. EVCA Yearbook 2011.

³¹ Da keine einheitlichen Definitionen von Risikokapital-Phasen unter den Venture Capital-Gesellschaften und anderen Datenlieferanten existieren, wurden die Daten aufgrund einer entwickelten Harmonisierungstabelle für die Entrepreneurship Financing Database des Entrepreneurship Indicators Programme (EIP) neu aggregiert.

Benchmark den fünften Platz hinter den Vereinigten Staaten, Grossbritannien, Kanada und Singapur ein.³²

Ein Vergleich der Investitionen im Seed-, Start up- und Later Stage-Bereich mit anderen europäischen Ländern bestätigt die gute Position der Schweiz. Gemäss den Daten der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) liegt die Schweiz bei den Investitionen hinter Schweden, Norwegen und Finnland an vierter Stelle (vgl. Abbildung 7).

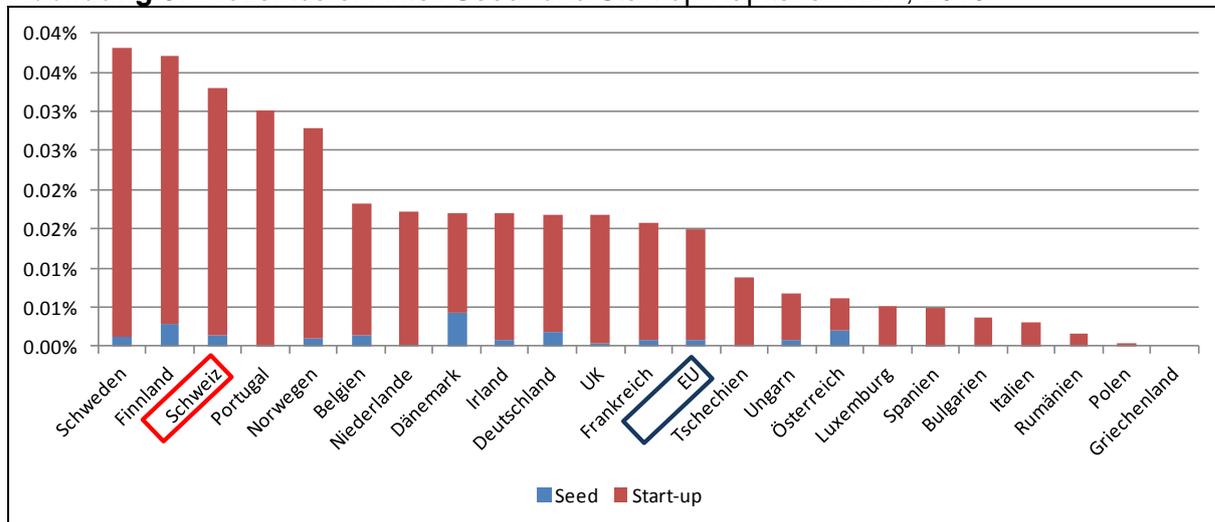
Abbildung 7: Prozentualer Anteil Investitionen in Venture Capital am BIP, 2010



Quelle: EVCA Yearbook 2011

Werden die Investitionen in der späteren Phase ausgeklammert und nur Investitionen im Seed- und Start up-Bereich berücksichtigt, liegt die Schweiz sogar noch vor Norwegen an dritter Stelle. Dieser Vergleich zeigt aber auch, dass in anderen europäischen Ländern ebenfalls vergleichsweise wenig im Seed-Bereich investiert wird (vgl. Abbildung 8).

Abbildung 8: Prozentualer Anteil Seed- und Start up-Kapital am BIP, 2010



Quelle: EVCA Yearbook 2011

Tatsächlich liegt der Anteil der Investitionen im Seed-Bereich zu den gesamten Investitionen in Venture Capital bei allen Ländern unter zehn Prozent (vgl. Tabelle 2). Die Schweiz liegt hier sogar unter dem europäischen Durchschnitt. Für junge Unternehmen erscheint es in der frühen Phase schwieriger an die nötige Finanzierung zu kommen als in anderen europäischen Ländern. Die Finanzierung in der frühen Phase erweist sich aber grundsätzlich in allen

³² Vgl. Groh A., Liechtenstein H. und Lieser K. (2011): The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2011.

Ländern als schwierig. Dies insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wenn Investoren weniger risikobereit sind. Dieser generelle Mangel an Seed Kapital wird auch von OECD-Studien³³ bestätigt: „The financial crisis widened the existing gap at the seed and early stage with venture capital firms moving to later investments stages where risks are lower.“ Und Lerner hält fest: “There are well documented reasons why the venture industry may under-supply equity finance for some firms, particularly the youngest and smallest ventures.”³⁴

Tabelle 2: Anteil Seed Capital am Venture Capital 2010

	Schweiz		Deutschland		Niederlande		Schweden		Finnland		Europa	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Seed	2.6%	3.1%	8.8%	6.2%	2.9%	1.1%	2.8%	2.0%	9.9%	5.4%	3.7%	3.2%
Start-up	67.7%	68.1%	55.1%	52.8%	62.9%	66.9%	50.9%	54.5%	56.6%	62.5%	49.0%	49.2%
Later stage	29.7%	28.7%	36.1%	41.0%	34.2%	32.0%	46.3%	43.6%	33.5%	32.1%	47.3%	47.6%
Total venture	100.0%											

Quelle: EVCA Yearbook 2011

International zeigt der Private Equity-Markt nach dem starken Rückgang in der globalen Finanzkrise im 2010 Erholungstendenzen. In den von der Krise am stärksten betroffenen Nordamerika und Europa, verzeichneten die Investitionen ein Wachstum von 192, respektive 160 Prozent gegenüber dem Vorjahr.³⁵

5.2 Risikokapital in der EU

5.2.1 Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP)

Der Europäische Rat von Lissabon hat im März 2000 das Ziel festgelegt, Europa bis zum Jahr 2010 zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen. Europa soll zu einem attraktiveren Ort für Investitionen gemacht werden, indem die unternehmerische Initiative angekurbelt und eine produktive Umgebung geschaffen wird, in der die Innovationskapazität wachsen und sich entfalten kann.

Infolge der Empfehlungen des Frühjahrsrates 2003 entschied die Europäische Kommission, einen Vorschlag zur Umsetzung eines Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP - Competitiveness and Innovation Framework Programme) vorzulegen, der die rechtliche Hauptgrundlage zur Gruppierung aller Gemeinschaftsmassnahmen im Bereich Innovation und Wettbewerbsfähigkeit werden sollte.

Das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) richtet sich hauptsächlich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU), unterstützt innovative Aktivitäten, sorgt für einen besseren Zugang zu Finanzierung und bietet in den Regionen Unterstützungsdienste für Unternehmen an. Das Programm läuft von 2007 bis 2013 und verfügt über einen Gesamthaushalt von 3,621 Milliarden Euro.

Zusätzlich hat die Europäische Kommission im Dezember 2011 entschieden, das Gesamtbudget für Forschung und Innovation ergänzend zu den nationalen Programmen für die Periode 2014-2020 auf 80 Milliarden Euro zu verdoppeln (EU-Programm Horizon 2020). Allerdings muss dieser Kommissionsvorschlag von den zuständigen Gremien (EU-Rat und –Parlament) noch bestätigt werden. Angesichts der angespannten Lage des EU-Haushalts ist es zurzeit fraglich, ob Rat und Parlament dem Antrag der Kommission folgen werden. Ein Entscheid ist nicht vor Ende 2012 zu erwarten.

³³ OECD (Hrsg.), (2011): Financing High Growth Firms: The Role of Angel Investors.

³⁴ Lerner (2009): Boulevard of Broken Dreams.

³⁵ Vgl. Bain & Company: Global Private Equity Report 2011

5.2.2 Europäischer Risikokapitalmarkt

Derzeit gibt es keinen integrierten europäischen Risikokapitalmarkt – der Stand der Regulierung ist in jedem Land unterschiedlich und der Markt ist entlang nationaler Grenzen fragmentiert. Die EU versucht den Risikokapitalmarkt zu vereinheitlichen, so dass innovative kleine Unternehmen besser auf Finanzmittel zugreifen können. Um dies zu erreichen, fördert die EU grenzüberschreitende Risikokapitalinvestitionen. Der Europäische Rat hat im Februar 2011 die Beseitigung von bestehenden rechtlichen und administrativen Hindernissen für den grenzüberschreitenden Einsatz von Risikokapital gefordert. Als Folge davon hat sich die Europäische Kommission in der Binnenmarktakte verpflichtet, bis Ende 2012 eine Rechtsvorschrift zu erlassen, die es den in einem Mitgliedstaat niedergelassenen Risikokapitalfonds erleichtert, ungehindert und ohne zusätzliche Auflagen in einem anderen Mitgliedstaat zu investieren.

Unterschiedliche nationale Vorschriften in den Bereichen Verwaltung, Recht und Steuern erschweren jedoch grenzüberschreitende Investitionen. Wenn ein Fonds in mehreren Mitgliedstaaten der EU Investitionen tätigen möchte, muss er in der Regel zusätzliche Verwaltungsgesellschaften oder -einheiten in diesen Ländern gründen. Dies ist kostspielig, zeitaufwendig und kommt daher nur für größere Fonds in Betracht. Die EU und ihre Mitgliedstaaten arbeiten daher daran, Hindernisse für grenzüberschreitende Investitionen zu beseitigen.

Die Kommission will bis Ende 2012 Massnahmen für die Neubelebung des Binnenmarkts verabschieden. Eine der Leitaktionen ist der Erlass einer Rechtsvorschrift, die es den in einem Mitgliedstaat niedergelassenen Risikokapitalfonds erleichtert, ungehindert und ohne zusätzliche Auflagen in einem anderen Mitgliedstaat zu investieren.

5.2.3 High-Tech Gründerfonds in Deutschland

Seit seiner Gründung im Jahr 2005 ist der High-Tech Gründerfonds I rund 250 Beteiligungen an jungen Technologieunternehmen eingegangen; über 2.300 zukunftsfähige Arbeitsplätze sind entstanden. Darüber hinaus konnten 335 Mio. Euro überwiegend private Mittel für Anschlussfinanzierungen eingeworben werden, doppelt so viel Geld wie der High-Tech Gründerfonds selbst investiert hat. Er gilt heute als Qualitätssiegel und hat den brach liegenden Markt für risikobehaftete Gründungsfinanzierungen neu belebt.

Der High-Tech Gründerfonds II folgt dem High-Tech Gründerfonds I, den das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gemeinsam mit der dem Bund gehörenden KfW-Bank und sechs Partnern aus der Industrie im Jahr 2005 aufgelegt hatte und dessen Investitionsphase im Jahr 2011 abgelaufen ist.

Der neue Fonds hat ein Volumen von 288,5 Mio. Euro. Hauptinvestor bleibt der Bund mit 220 Mio. Euro (76 %), gefolgt von der KfW-Bank mit 40 Mio. Euro (14 %). Der High-Tech Gründerfonds ist eine öffentlich-private Partnerschaft, die noch ausgeweitet wird. Mit zwölf Unternehmen sind am High-Tech Gründerfonds II doppelt so viele Unternehmen beteiligt wie noch beim ersten Fonds: Altana, BASF, Bosch, B. Braun Melsungen, Carl Zeiss, CeWe, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Qiagen, RWE Innogy, Tengermann. Der Anteil der Wirtschaft beträgt (rund 10 %).

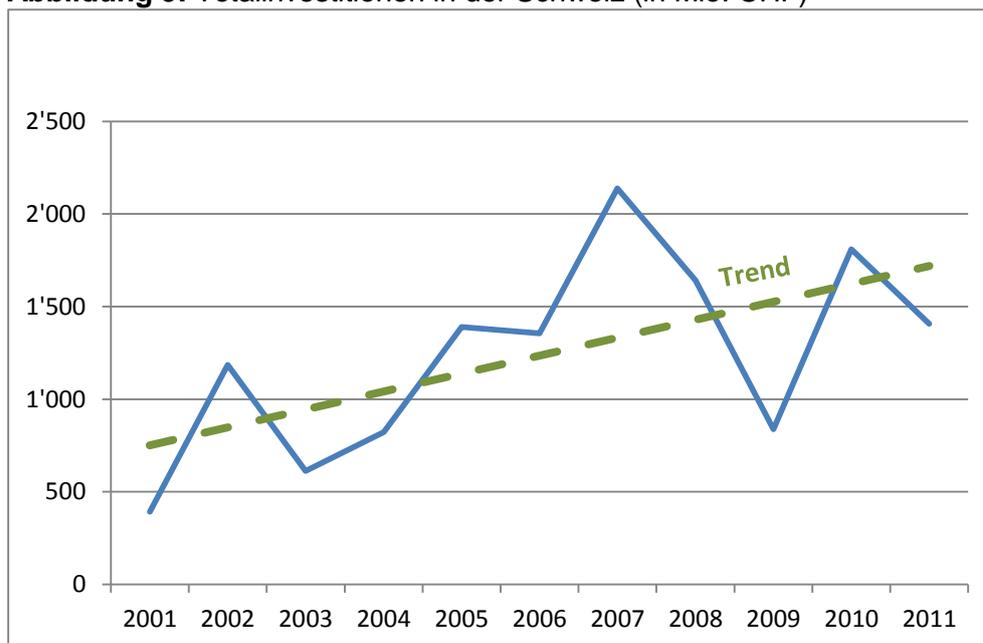
Dieses Programm zeigt, wie öffentliche Finanzierungsinstrumente junge innovative Technologie Start ups unterstützen können. Andere Initiativen wie Venture Capital Trusts (VCT) in Grossbritannien oder Fonds Commun de Placement dans l'Innovation (FCPI) in Frankreich sind weniger abhängig von öffentlichen Geldern und ermöglichen eine Kanalisierung eines wesentlichen Prozentsatzes des Kapitals in Risikokapital, ohne den Markt zu verzerren.

5.3 Risikokapital in der Schweiz

Abgesehen von einem starken Rückgang der Totalinvestitionen während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009, hat sich das investierte Risikokapital in der Schweiz in den letzten Jahren positiv entwickelt. Abbildung 10 zeigt die Entwicklung der Totalinvestitionen in

den letzten zehn Jahren. Mit Ausnahme der Jahre 2008 und 2009 (Finanz- und Wirtschaftskrise) zeigen die Totalinvestitionen eine wachsende Tendenz. Das Investitionsvolumen in der Schweiz hat sich in den letzten zehn Jahren mehr als vervierfacht. Allerdings umfasst diese Statistik alle Private Equity-Investitionen von Seed- über Start up-, Later Stage, Wachstums- bis zu Buyout-Kapital. Trotzdem ist, wie in anderen Ländern, der Anteil des finanzierten Kapitals in der Seed- und Early Stage-Phase in den letzten Jahren markant zurückgegangen (siehe Tabelle 4). Risikokapital wird vermehrt in einer späteren Phase eingesetzt, wo das Risiko kleiner und die Garantie auf einen minimalen finanziellen Ertrag grösser sind. Zu vermerken ist auch, dass der Zufluss von Risikokapital aus dem Ausland den Abfluss von einheimischem Kapital ins Ausland regelmässig übersteigt, d.h. ein Netto-Zufluss von Risikokapital in der Schweiz festzustellen ist.

Abbildung 9: Totalinvestitionen in der Schweiz (in Mio. CHF)



Quelle: EVCA Yearbook 2012

Die für die internationalen Vergleiche verwendeten Zahlen betreffen meist nur die Aktivität der in einem Land niedergelassenen Risikokapitalfonds. Erst seit einigen Jahren ermöglichen die publizierten Zahlen auch die Erfassung der Flüsse aus anderen Ländern (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Investitionen in Private Equity in der Schweiz nach geographischer Herkunft und Destination

in Mio. CHF	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Invest. durch einheimische Gesellsch.	420.60	561.45	1'326.72	1'486.43	2'074.71	1'072.38	2'086.95	839.58
davon investiert im Ausland	-82.54	-250.19	-473.14	-1'138.82	-1'491.70	-761.40	-812.16	-575.93
Invest. im Inland durch ausländische Gesellsch.	483.11	1'078.03	501.99	1'790.07	1'058.00	527.16	534.75	1'143.99
Totalinvestitionen in der Schweiz	821.17	1'389.29	1'355.57	2'137.67	1'641.02	838.13	1'809.55	1'407.64

Quelle: EVCA Yearbook 2012

Die Konsolidierung der Risikokapitalflüsse zeigt, dass der Schweizer Markt offen ist und zu rund 30 Prozent durch Mittel aus dem Ausland versorgt wird. Ausländische Investitionen wurden besonders bei Unternehmensübernahmen angezogen. Dies ist namentlich 2002 der Fall, wo bei der Auflösung der Swissair-Gruppe mehrere Tochtergesellschaften von Risikokapitalgesellschaften übernommen wurden. Daraus lässt sich schliessen, dass der Schweizer Markt im Allgemeinen ausreichend mit Risikokapital versorgt ist, was die bedeutenden Operationen und Firmenrückkäufe betrifft. Dasselbe gilt jedoch nicht notwendigerweise für die frühen Phasen des Unternehmenszyklus; in diesem Segment werden ausländische Fonds nur selten tätig.

Die Statistik der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) bestätigen, dass die Investitionen vor allem in späteren Phasen getätigt werden und die finanziellen Mittel in der Seed-Phase mit drei Prozent relativ bescheiden sind (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Investitionen nach Phasen

<i>in TCH</i>	2007	<i>in %</i>	2008	<i>in %</i>	2009	<i>in %</i>	2010	<i>in %</i>	2011	<i>in %</i>
Seed	23'169	4%	30'880	12%	8'734	3%	6'923	3%	8'025	3%
Start-up	156'436	29%	128'991	50%	229'300	68%	151'410	68%	185'803	79%
Later stage venture	354'398	66%	99'474	38%	100'492	30%	63'859	29%	41'297	18%
Total venture	534'002	100%	259'345	100%	338'525	100%	222'192	100%	235'125	100%
Growth	334'500		330'098		115'870		271'828		53'522	
Rescue / Turnaround	-		7'950		-		8'561		1'798	
Replacement capital	13		7'343		9'438		7'037		596	
Buyout	1'269'155		906'869		434'717		1'299'930		1'116'600	
Total investment	2'137'670		1'511'605		898'550		1'809'548		1'407'641	
Eurokurs	1.6427		1.5874		1.5100		1.3823		1.2340	

Quelle: EVCA Yearbook 2012

Das investierte Risikokapital in der frühen (Seed und Start-up), in der späteren (Later) sowie in der Wachstumsphase (Growth) ist in den letzten fünf Jahren dramatisch um etwa zwei Drittel zurückgegangen. Gemäss KTI-Tätigkeitsbericht 2011 liegt die Schweiz damit weit hinter anderen Ländern Europas zurück, die im Schnitt sogar einen Zuwachs an investiertem Kapital verzeichnen. „Hart trifft es besonders Geschäftsideen, die noch ganz am Anfang stehen und auf sogenannte Start-up/Early-Stage-Investitionen angewiesen sind.“³⁶

5.4 Die Rolle der Kantone

Auch wenn in der Schweiz der Fokus auf der Verbesserung der unternehmerischen Rahmenbedingungen und weniger auf der direkten Förderung liegt, existieren gewisse Programme, vor allem auch eine Reihe von Förderungs- und Vernetzungsinitiativen, auf kantonaler Ebene. Eine wichtige Rolle spielen dabei die kantonalen Wirtschaftsförderstellen.

In der Schweiz sind private und öffentliche Institutionen zur Förderung von Unternehmertum stark miteinander verbunden. Die kantonalen Wirtschaftsförderungen arbeiten eng mit den regionalen Wirtschaftskammern, Clusterorganisationen, Gründerzentren, Bürgerschaftsgenossenschaften und Wissens- und Technologietransferstellen zusammen. Auf diese Art und Weise treten die Wirtschaftsförderungen der Kantone als Vermittlungs- und Beratungsstelle für Risikokapital auf.³⁷ Das gewerbeorientierte Bürgerschaftswesen³⁸ wird in verschiedenen Kantonen zusätzlich zum Engagement des Bundes gefördert und Verlustanteile von den Kantonen übernommen.

Die Kantone haben zudem Entscheidkompetenz in steuerlichen Fragen, bei denen es nicht selten um die Ansiedlung von Unternehmen oder Unternehmensaktivitäten geht. Kantone können dabei auch Steuererleichterungen oder Steuerbefreiungen gewähren, wenn ein wirtschaftliches Interesse besteht. Eine weitere Möglichkeit der direkten Innovationsförderung haben die Kantone über die Regionalpolitik des Bundes.³⁹ Im Rahmen von Programmvereinbarungen mit den Kantonen gewährt der Bund Finanzhilfen (a) zur Förderung von Initiativen, Programmen oder Projekten, (b) zur Förderung von Entwicklungsträgern, regionalen Geschäftsstellen und anderen regionalen Akteuren und (c) zur Förderung der grenzüberschrei-

³⁶ KTI Tätigkeitsbericht 2011, S. 51

³⁷ Vgl. Fueglistaller U., Müller Ch., Volery Th. (2008): Entrepreneurship, Modelle - Umsetzung - Perspektiven

³⁸ Vgl. Kapitel 8.1.3

³⁹ SR 901.0

tenden Zusammenarbeit. Zusätzlich können zinsgünstige oder zinslose Darlehen an Infrastrukturvorhaben oder Steuererleichterungen für die direkte Bundessteuer⁴⁰ gewährt werden.

Hauptpfeiler der Neuen Regionalpolitik ist dabei die sogenannte Ausrichtung 1. Mit ihr werden die Entwicklung von Innovationen und eine auf den Markt ausgerichtete Wirtschaft gefördert. Ziele sind die Steigerung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und die Anpassung der Regionen an die Bedingungen der Globalisierung. Die Ausrichtung umfasst die direkte Förderung von Initiativen, Projekten und Programmen. Die Kantone und Regionen spielen dabei die Hauptrolle.

„platinn“⁴¹ ist ein Beispiel einer Initiative, die von der Regionalpolitik des Bundes unterstützt und von den sechs Westschweizer Kantonen getragen wird. Platinn unterstützt Jungunternehmen sowie kleine und mittlere Unternehmen in ihren Geschäftsinnovationsvorhaben. Damit soll deren Innovationskapazität und Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden. Die Unterstützung erfolgt durch ein Netzwerk akkreditierter Coaches. Bei Bedarf ziehen die Coaches Spezialisten bei, beispielsweise bezüglich Fragen der Eigentumsrechte, der Strategie oder der Finanzierung.

In Zusammenarbeit mit verschiedenen Verbänden und Organisationen wurde von mehreren Bundesstellen sowie kantonalen Wirtschafts- und Standortförderungen die Publikation „gründen 2.0“ realisiert. Die Publikation bietet Hintergrundinformationen zu zukunftsweisenden Themen und Geschäftsfeldern, Kurzporträts von Unternehmerinnen und Unternehmern, die den Schritt in die Selbständigkeit gewagt haben, sowie einen Service-Teil mit Anlaufstellen und Checklisten.

5.5 Private Initiativen

In der Schweiz können junge Unternehmen von einer Vielzahl privater Initiativen, die innovative und zukunftsweisende Geschäftsideen fördern, profitieren. Zum Teil haben diese Initiativen keinen kommerziellen Hintergrund (Stiftungen). Eine Übersicht mit einer Auswahl von privaten Initiativen befindet sich im Anhang. Die KTI hat eine Liste mit Stiftungen, die Schweizer Technologie Start ups in der Seed-Phase finanziell unterstützt, veröffentlicht.⁴²

Eine wichtige public private partnership Initiative ist „CTI Invest“, die von der starken Marke „KTI“ profitiert. Nach dem Motto "From Science to Money to Market" will die CTI Invest die Finanzierungslücke in der Gründungsphase eines Unternehmens mit KTI-Label im Forschungsbereich schliessen. CTI Invest ist eine privatrechtlich selbständige Vereinigung von Investoren und bietet Jungunternehmen eine Plattform, ihre Geschäftsideen einem breiten Publikum von Business Angels sowie nationalen und internationalen Venture Capital-Firmen zu präsentieren. Ziel von CTI Invest ist es, neben weiteren Business Angels vor allem auch ausländische Investoren von der schweizerischen Innovationskraft zu überzeugen. Dazu organisiert CTI Invest Anlässe, bei denen sich Jungunternehmerinnen und -unternehmer im Forschungsbereich vor potentiellen Kapitalgebern präsentieren können (sog. Match-Making-Events). Des Weiteren veranstaltet es auch Networking-Events, bei denen der Austausch von Wissen und Informationen im Vordergrund steht.

Im Weiteren engagieren sich Privatpersonen und Unternehmer als Business Angels finanziell an Unternehmen und stellen ihnen ihr Know-how und Kontakten in der frühen Lebensphase des Unternehmens zur Verfügung, ohne dass sie ihr Engagement an die Öffentlichkeit tragen.

⁴⁰ Vgl. Kapitel 7.2.5.

⁴¹ www.platinn.ch

⁴² www.ctistartup.ch/htm/cti_network-seed_funding.htm

5.6 Fazit

Verschiedene Indikatoren zeigen, dass es in der Schweiz, als eines der innovativsten Länder der Welt, nicht an Ideen und Forschungsergebnissen fehlt. Gleichzeitig bestehen verschiedene private Initiativen, deren Ziel insbesondere das Zusammenbringen von jungen Unternehmen und interessierten Investoren ist. Selbstverständlich kann dieser Informationsaustausch permanent verbessert werden. Gerade die Tätigkeit von Business Angels könnte noch stärker publik gemacht werden, damit sich junge Unternehmen und Investoren noch besser finden.

Für potentielle Investoren ist es nicht immer einfach, genügend attraktive Einzelinvestitionen im Schweizer Markt zu finden. Experten begründen dies nicht mit fehlenden Projekten, sondern mit der mangelnden Professionalität auf Seiten der Jungunternehmen. Verschiedene existierende Angebote zielen darauf ab, junge Unternehmen in diesem Bereich zu unterstützen.⁴³

Durchgeführte Hearings mit Experten im Bereich Risikokapital bestätigen, dass die Verfügbarkeit von Kapital grundsätzlich nach Phasen des Unternehmenszyklus unterschieden werden muss. Während Banken, aber auch Venture Capital Fonds vorzugsweise im Early oder Later Stage investieren, ist vor allem im Seed Stage die Finanzierung erschwert. In dieser Phase ist das Risiko noch deutlich erhöht, so dass Eigenmittel oder Kapital von Familie, Freunden oder Business Angels praktisch die einzige Möglichkeit der Finanzierung sind. Zusätzlich zeigt sich, dass die Frühphasenfinanzierung eine stärkere konjunkturelle Sensitivität aufweist als spätere Finanzierungsphasen.

Ungenügende finanzielle Mittel führen unter anderem dazu, dass die Schweiz trotz zahlreicher innovativer Ideen und Forschungsergebnissen nicht gleich erfolgreich ist bei der Kommerzialisierung dieser Projekte. Experten sprechen hier von ungenutztem Potential.

Es stellt sich deshalb die Frage, inwiefern die Rahmenbedingungen dahin gehend verbessert werden können, dass die Kapitalaufnahme in der frühen Phase erleichtert wird. Tatsächlich gestaltet sich aber die Aufnahme von Kapital selbst in der frühen Phase je nach Sektoren unterschiedlich. In High-Tech oder ICT-Bereich wird beispielsweise kaum ein Funding Gap ausgemacht. In diesen sehr wachstumsstarken Branchen können die Risiken mit sehr hohen Gewinnen kompensiert werden.

Allerdings hängt die Zurückhaltung von Investitionen in der frühen Phase auch mit der Einstellung der Investoren und der Jungunternehmer zum Risiko zusammen, die sich durch eine grössere Zurückhaltung und eine weniger ausgeprägte Unternehmenskultur auszeichnet. Die Einstellung der Bevölkerung gegenüber dem Jungunternehmertum spielt dabei eine zentrale Rolle. Veränderungen bei diesen weichen Faktoren - wie die Steigerung des Unternehmergeistes - nehmen jedoch viel Zeit in Anspruch. Einzelne Initiativen gehen diese Problematik mit Angeboten für Schulen an.⁴⁴

⁴³ Vgl. dazu u.a. Kapitel 8.1.1 (Start-up Coaching der KTI)

⁴⁴ Z.B. Young Enterprise Switzerland (www.young-enterprise.ch) oder die Wirtschaftswochen der Ernst Schmidheiny Stiftung (www.esst.ch)

6 Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften (GRKG)

Das Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften (GRKG)⁴⁵ vom 8. Oktober 1999 sowie die dazugehörige Verordnung (VRKG)⁴⁶ vom 5. April 2000 sind am 1. Mai 2000 in Kraft getreten. Gestützt auf die Artikel 100, 103 und 128 der Bundesverfassung gewährte der Bund Steuererleichterungen, um die Gründung von Unternehmen durch einen erleichterten Zugang zu Risikokapital zu fördern. Das Gesetz war auf zehn Jahre befristet und lief Ende April 2010 ohne Nachfolgegesetz aus.

6.1 Geschichte des GRKG

Das Thema Risikokapital stand in den letzten Jahrzehnten mehrmals auf der politischen Agenda. Mitte der Neunzigerjahre diskutierte das Parlament über einen allfälligen Mangel an Risikokapital in der Schweiz. 1996 lancierte die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats (WAK-N) eine parlamentarische Initiative, die Anreize für Investoren vorsah. Mit ihrem vom 7. Januar 1997 datierten Bericht unterbreitete die WAK-N ihrem Rat den Entwurf für einen auf 10 Jahre befristeten Bundesbeschluss über Risikokapitalgesellschaften. Danach änderte sich die Ausgangslage grundlegend. Insbesondere der Boom des Internetsektors hatte u.a. eine sehr rasche Entwicklung des Risikokapitalsektors zur Folge. Der Gesetzesentwurf wurde von Grund auf überarbeitet und führte zum Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften (BRKG), das im Oktober 1999 vom Parlament verabschiedet wurde und am 1. Mai 2000 in Kraft trat. Dieses Gesetz sieht Anreize für die Investitionsstrukturen und Bestimmungen für private Investoren (Business Angels) vor.

Im September 2000 legte der Bundesrat den eidgenössischen Räten einen Bericht über die Förderung von Unternehmensgründungen (BBI 2000 5547) vor, mit dem er auf die parlamentarischen Vorstösse reagierte, die im Rahmen der Beratungen zur Vorbereitung des BRKG eingereicht worden waren. In diesem Bericht werden mehrere Themen angesprochen, die auch heute noch aktuell sind. Im Jahr 2007 wurde im Bericht des Bundesrates in Beantwortung des Postulats Walker die Politik des Bundes zugunsten der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erläutert (BBI 2007 5787) und eine Evaluation des BRKG vorgenommen, wie dies vom Parlament verlangt worden war.

6.2 Ziel des GRKG

Ziel des Bundesgesetzes über die Risikokapitalgesellschaften war die Förderung der Gründung von Unternehmen durch den erleichterten Zugang zu Risikokapital. Zu diesem Zweck wollte das Gesetz nicht die Jungunternehmen selber fördern, sondern deren Kapitalgeber.

Jungunternehmen arbeiten in den ersten Jahren ihrer Geschäftstätigkeit mit Verlusten und die Steuern sind demzufolge für sie selten ein wesentlicher Kostenfaktor. Neu gegründete Unternehmen haben viel mehr Mühe, ihre Projekte finanzieren zu können, da sie in der Regel für notwendige Kredite nicht bankenübliche Sicherheiten stellen können. Es war deshalb mit einer grösseren Wirkung zu rechnen, wenn die Steuererleichterungen Risikogesellschaften und natürlichen Personen, die neugegründeten Unternehmen Risikokapital zur Verfügung stellen, gewährt werden.

6.3 Instrumente des GRKG

Das GRKG sah Steuererleichterungen für Risikokapitalgesellschaften und Business Angels vor. Die entsprechenden Bedingungen sind in Tabelle 5 zusammengefasst:

⁴⁵ SR 642.15

⁴⁶ SR 642.151

Tabelle 5: Steuererleichterungen Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften

	Zielgruppe	
	Risikokapitalgesellschaften (RKG)	Business Angels (BA)
Steuererleichterungen gemäss GRKG	<ul style="list-style-type: none"> • Befreiung von der eidgenössischen Emissionsabgabe. • Direkte Bundessteuer: Befreiung von der Gewinnsteuer für Beteiligungen an Unternehmen (Beteiligungsabzug), sofern die Beteiligung <ul style="list-style-type: none"> - mindestens 5 Prozent am Grund- oder Stammkapital - oder einen Verkehrswert von 250'000 Franken ausmacht. 	<ul style="list-style-type: none"> • Direkte Bundessteuer <ul style="list-style-type: none"> - Steueraufschub auf nachrangige Darlehen, in Form eines pauschalen Investitionsabzugs von höchstens 50 Prozent des Darlehensbetrags, insgesamt höchstens 500'000 Franken während der Geltungsdauer des GRKG (10 Jahre). - Verluste, welche den Investitionsabzug überschreiten, können zur Hälfte abgezogen werden, insgesamt max. 250'000 Franken.
Anforderungen an die RKG bzw. BA	<ul style="list-style-type: none"> • Anerkennung durch das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement. Voraussetzung für die Anerkennung: <ul style="list-style-type: none"> - Schweizerische Aktiengesellschaft - Unternehmenszweck: Risikokapital zur Verfügung stellen - Mindestens 50 Prozent der investierten Mittel in neue Unternehmen investiert - Investitionen in Form von Kapitalbeteiligungen, nachrangigen Darlehen oder anderen mit Risikokapital vergleichbaren Forderungen - Veröffentlichung eines Emissionsprospekts, Offenlegung der Bücher und Prüfung durch anerkannte Revisionsfirma. 	<ul style="list-style-type: none"> • Natürliche Person • Investition <ul style="list-style-type: none"> - aus dem Privatvermögen - in Form von nachrangigen Darlehen - zur Vorbereitung der Gründung von Unternehmen. • Anerkannte RKG investiert innerhalb eines Jahres in dasselbe Projekt (mindestens denselben Betrag). • Oder EVD hat das Projekt aufgrund einer Prüfung des SECO anerkannt. • DarlehensgeberIn darf nicht Hauptverantwortliche sein und nicht Mehrheit des Kapitals kontrollieren. • Investition muss grösser als 50'000 Franken sein.
Anforderungen, welche die unterstützten Unternehmen erfüllen müssen	<ul style="list-style-type: none"> • Sitz sowie wichtiger Teil der Aktivitäten in der Schweiz. • Nicht an einer Hauptbörse kotiert. • Nicht mehr als 25 Prozent von einem Grossunternehmen kontrolliert. • Verantwortliche des Unternehmens nicht gleichzeitig an der Finanzierung der RKG beteiligt. • Alter des Unternehmens weniger als fünf Jahre. • Innovative, international ausgerichtete Projekte im Bereich von Produkten und Dienstleistungen. 	

Quelle: INFRAS/Eco'Diagnostic

Die anerkannten RKG wurden von der eidgenössischen Emissionsabgabe befreit (1 Prozent auf inländische Beteiligungsrechte), und die Schwelle für den Abzug von Beteiligungen wurde von 20 auf 5 Prozent gesenkt. Das heisst, dass die Kapitalgewinne der RKG auch dann nicht besteuert wurden, wenn sie nur kleine Beteiligungen hielten. Die RKG, die anerkannt werden wollten, mussten nachweisen, dass sie mindestens 50 Prozent ihrer Mittel in Schweizer Unternehmen investiert haben, die weniger als fünf Jahre alt und unabhängig sind, oder dass sie solche Investitionen tätigen werden.

Privatinvestoren ("Business Angels") genossen Erleichterungen bei der direkten Bundessteuer, wenn sie neuen Unternehmen nachrangige Darlehen gewährten. Der Steuerabzug war auf 50 Prozent des Darlehens und auf höchstens 500 000 Franken begrenzt. Bei Verlust des Darlehens wurde der Abzug endgültig. Diese Erleichterungen galten nur für die direkte Bundessteuer.

6.4 Bilanz des GRKG

Das Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften hat nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt. Insgesamt haben während der zehnjährigen Gültigkeit des Bundesgesetzes

zwischen 2000 und 2010 lediglich 31 Unternehmen beim SECO ein offizielles Gesuch eingereicht. Davon wurden 24 Unternehmen als Risikokapitalgesellschaften (RKG) anerkannt.

Tabelle 6: Anzahl Gesellschaften, die vom GRKG profitiert haben

Aktive Gesellschaften per 30.4.2010	14
Eingereichte Gesuche	31
Anerkannte Gesellschaften ⁴⁷	24
Aufgabe der Tätigkeit / Konkurse	6
Entzogene Anerkennung	1

Quelle: SECO

Von 24 anerkannten Risikokapitalgesellschaften waren bei Auslaufen des Gesetzes Ende April 2010 noch 14 aktiv. Drei Gesellschaften haben zu einer Risikokapitalgesellschaft fusioniert, sechs Unternehmen haben ihre Tätigkeit eingestellt oder sind Konkurs gegangen und bei einem weiteren musste die Anerkennung zurückgezogen werden, weil es die erforderlichen Kriterien nicht mehr erfüllte.

Die RKG profitierten von der Befreiung von der Stempelsteuer auf Emissionen. Gemäss den Zahlen der ESTV aus einer im Jahr 2006 vorgenommenen Schätzung sind die entgangenen Steuereinnahmen auf der Stempelsteuer zwischen 2000 und 2004 auf insgesamt 2,9 Millionen Franken beziffert worden. In dieser Zahl berücksichtigt ist auch die Stempelsteuer auf Emissionen der Gesellschaften, die mittlerweile Konkurs gegangen sind. Nicht berücksichtigt in diesem Betrag ist hingegen das Unternehmen, dem der Bund die Anerkennung als RKG entzogen hat und dessen Stempelsteuer auf Emissionen noch erhoben wurde.

Eine erste Evaluation des Gesetzes über Risikokapitalgesellschaften im 2003 hat folgendes Fazit ergeben:⁴⁸

- a) Das Gesetz war nach drei Jahren seit dessen Inkrafttreten bei den angesprochenen Akteuren Risikokapitalgesellschaften und Business Angels gar nicht oder nur wenig bekannt.
- b) Die Beurteilung der Anreize für Risikogesellschaften und Business Angels fiel ernüchternd aus. Die steuerlichen Anreize wurden insgesamt als zu gering eingestuft, um signifikante Verhaltensänderungen bewirken zu können. Dies betrifft insbesondere die Beschränkung der Steuererleichterungen auf nachrangige Darlehen bei den Business Angels. Dies und die mangelnde Bekanntheit dürften denn auch die Hauptgründe dafür gewesen sein, dass die im Gesetz vorgesehenen Fördermassnahmen kaum in Anspruch genommen wurden.
- c) Es gab keine Hinweise darauf, dass das Gesetz die Risikokapitalgesellschaften bewegen konnte, verstärkte Investitionen in Schweizer Unternehmen zu tätigen. Die steuerlichen Anreize des Gesetzes haben die Renditen der Investitionen nicht genügend beeinflusst, um eine Änderung des Investitionsverhaltens hervorrufen zu können.
- d) Indizien deuteten ausserdem darauf hin, dass das Gesetz bei den anerkannten Risikokapitalgesellschaften Mitnahmeeffekte induziert hat, weil sie die Anforderungen ohne Verhaltensänderungen erfüllen konnten und damit die Investitionen auch ohne Anerkennung getätigt hätten.
- e) Steuererleichterungen bildeten für vermögende Privatpersonen, die als Business Angels aktiv waren, sehr geringe bis keine Anreize.

⁴⁷ In dieser Zahl enthalten sind drei RKG, die zu einer RKG fusioniert haben.

⁴⁸ Vgl. Infrass: Evaluation des Gesetzes über die Risikogesellschaften, 2003

- f) Grundsätzlich war in der Schweiz für fortgeschrittene, gute Projekte genügend Risikokapital vorhanden. Dabei war das Domizil des Intermediärs oft nicht identisch mit dem Ort, wo er Risikokapital investierte. Kapital floss in der Regel dorthin, wo gute Projekte vorhanden waren.
- g) Die Bereitstellung von Risikokapital hing im Wesentlichen von der konjunkturellen Lage ab. Eine gute Wirtschaftslage erhöhte die Erfolgsaussichten von Projekten und damit auch die Renditen. Steigende Renditen wiederum waren ausschlaggebend für die Bereitstellung von Risikokapital. Steuererleichterungen für Risikokapitalgesellschaften und Business Angels wurden in diesem Zusammenhang als deutlich weniger wichtig eingestuft.
- h) Auch bezogen auf die Neugründungen lag das Problem weniger bei der Bereitstellung von Risikokapital als bei der wenig risikofreudigen schweizerischen Unternehmenskultur.

Die Vorteile des Bundesgesetzes über Risikokapitalgesellschaften für Privatinvestoren und Business Angels, bestanden in einem Steueraufschub für nachrangige Darlehen. Zum Zeitpunkt, wo die Investition getätigt wird, konnte der Investor bei der direkten Bundessteuer 50 Prozent des Darlehensbetrags, jedoch insgesamt höchstens 500'000 Franken, von seinem steuerbaren Einkommen abziehen. Zum Zeitpunkt der Rückzahlung des Darlehens durch die Unternehmen war dieser Betrag jedoch zu versteuern.

Die geringe Attraktivität dieser Massnahme wurde dadurch erklärt, dass der Mechanismus auf die nachrangigen Darlehen beschränkt war. Business Angels hingegen gehen eher direkte Beteiligungen am Unternehmenskapital ein. Zudem hätten sie bei nachrangigen Darlehen nur bei der direkten Bundessteuer einen Vorteil gehabt und nicht für die kantonalen Steuern. Insgesamt haben nur zwei Privatinvestoren ein Gesuch um Anerkennung eingereicht. Diese Investoren konnten nicht anerkannt werden, da ihr Projekt im Moment der Einreichung des Gesuchs im Konkurs war.

Das Parlament hat in den vergangenen Jahren verschiedene Gesetzesänderungen beschlossen, die positive Auswirkungen auf das Risikokapital haben. So beispielsweise das Gesetz über die kollektiven Kapitalanlagen⁴⁹ oder die Unternehmenssteuerreform II.⁵⁰. Weitere Gesetzesänderungen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen sind zudem in Planung (z.B. Unternehmenssteuerreform III). Aufgrund dieser eingeführten oder geplanten gesetzlichen Änderungen wurde das Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften hinfällig. Das Parlament und der Bundesrat haben mit diesen Massnahmen weitere steuerliche Anreize für die Förderung von Investitionen geschaffen. Aus diesen Gründen hat der Bundesrat darauf verzichtet, dem Parlament eine Weiterführung des Bundesgesetzes vorzuschlagen.

7 Fiskalische Regulierungen und Instrumente im Bereich des Risikokapitals

Die nachfolgenden Kapitel zeigen auf, welche bestehenden steuerlichen Rahmenbedingungen Risikokapital begünstigen, welche Verbesserungen in den letzten Jahren erreicht wurden und welche weiteren Anpassungen geplant sind. Diese steuerlichen Reformen zielen allerdings nicht spezifisch auf die Förderung oder Begünstigung von Risikokapital, Risikokapital profitiert aber ebenfalls durch verbesserte Rahmenbedingungen. Einleitend stellt Kapitel 7.1 die allgemeinen steuerpolitischen Leitlinien dar, welche es bei den nachfolgenden Themen zu beachten gilt.

⁴⁹ SR 951.31

⁵⁰ BBI 2005 4733

7.1 Allgemeine steuerpolitische Leitlinien

Der Bundesrat hat im Juni 2011 Leitlinien und Ziele für die Legislaturplanung 2011-2015 verabschiedet.⁵¹ Gemäss der ersten Leitlinie soll der Standort Schweiz attraktiv und wettbewerbsfähig sein und sich durch einen gesunden Bundeshaushalt sowie effiziente staatliche Institutionen auszeichnen. Im Zusammenhang mit dieser Leitlinie wird die Stärkung der Attraktivität des schweizerischen Steuersystems explizit als Ziel vorgegeben. Die Schweizer Steuerpolitik soll also im Dienste des Erhalts und der Stärkung der Standortattraktivität des Landes stehen. Ein attraktives steuerliches Umfeld gilt als zentrale Voraussetzung zur Sicherung von Wachstum und Beschäftigung. Damit die steuerlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz in einem sich verändernden wirtschaftlichen, politischen und internationalen Umfeld weiterhin attraktiv bleiben, sind Reformprojekte unverzichtbar. Auf der steuerpolitischen Reformagenda des EFD stehen Projekte, die darauf abzielen, die Besteuerung zu vereinfachen und steuerliche Verzerrungen abzubauen. Vor allem sollen sie Wachstum und Beschäftigung positiv beeinflussen. Bedingung ist, dass alle Reformen finanzpolitisch verkraftbar sind.⁵² Weiter soll subsidiär eine effiziente Unternehmensbesteuerung angestrebt werden, welche administrativ möglichst wenig Aufwand für Unternehmen schafft und dem Ziel einer gleichmässigen Besteuerung des Steuersubstrats nach wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit gerecht wird.

7.1.1 Finanzierungs- und Gewinnverwendungsneutralität des Steuerrechts

Ein Unternehmen kann seinen Finanzbedarf auf drei Arten decken:

1. Im Rahmen der Fremdfinanzierung beschafft es zusätzliches Fremdkapital.
2. Mit einer Anteilsfinanzierung bringt das Unternehmen neues Eigenkapital ein. Es handelt sich wie bei der Fremdfinanzierung um eine Form der Aussenfinanzierung.
3. Der Weg der Innenfinanzierung wird hingegen beschränkt, wenn aus einbehaltenen Gewinnen eine Selbstfinanzierung erfolgt. Diese stellt wie die Anteilsfinanzierung eine Form der Eigenfinanzierung dar.

Die Wahl der Finanzierungswege eines Unternehmens sollte von steuerlichen Überlegungen unbeeinflusst bleiben und stattdessen auf einer betriebswirtschaftlichen Abwägung der jeweiligen Vor- und Nachteile fussen. Die Voraussetzungen dafür sind erfüllt, wenn ein Steuersystem finanzierungsneutral ausgestaltet ist. Die Finanzierungsneutralität gliedert sich in die Kapitalstrukturneutralität, welche die Wahl zwischen Eigen- und Fremdkapital unverzerrt lässt, und in die Gewinnverwendungsneutralität, bei welcher der Entscheid zwischen Tausch und Ausschüttung der Gewinne steuerlich unbeeinflusst bleibt. Konkret würde dies bedeuten, dass die Steuerlast für alle drei Finanzierungswege gleich hoch wäre. Das schweizerische Steuersystem verletzt diese Bedingung jedoch.⁵³

Das schweizerische Steuersystem verletzt die Kapitalstrukturneutralität, weil bei der Gewinnsteuer die Fremdkapitalzinsen, nicht aber die kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen steuerlich abzugsfähig sind. Dies schafft einen steuerlichen Anreiz zur Fremdfinanzierung.

Die Gewinnverwendungsneutralität wird dann verletzt, wenn die Besteuerung der ausgeschütteten und der einbehaltenen Gewinne stark voneinander abweicht. In der Schweiz verstösst die Kombination von wirtschaftlicher Doppelbelastung ausgeschütteter Gewinne und begünstigter Besteuerung der Selbstfinanzierung gegen die Gewinnverwendungsneutralität und schafft einen Anreiz, Gewinne einzubehalten statt auszuschütten, und Investitionen selbst zu finanzieren statt mit neuem Eigenkapital von aussen. Diese steuerliche Begünsti-

⁵¹ <http://www.news.admin.ch/message/?lang=de&msg-id=39933>

⁵² <http://www.efd.admin.ch/themen/steuern/00701/index.html?lang=de>

⁵³ Vgl. EFD, Botschaft zum Bundesgesetz über die Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für unternehmerische Tätigkeiten und Investitionen (Unternehmenssteuerreformgesetz II) vom 22. Juni 2005 (05.058), Kapitel 1.7.3.1 S. 4768 ff. <http://www.admin.ch/ch/d/ff/2005/4733.pdf>

gung der Selbstfinanzierung wirkt unter Effizienz Gesichtspunkten negativ. Sie setzt die wachstumsfördernde Aufgabe des Kapitalmarktes, die verfügbaren Investitionsmittel auf die gewinnträchtigsten Unternehmen und damit auf die rentabelsten Investitionsprojekte zu lenken, teilweise ausser Kraft. Mit der Prädominanz der Selbstfinanzierung tritt stattdessen je nach Unternehmenstyp entweder ein Unter- oder ein Überinvestitionsproblem auf. Mit der Unternehmenssteuerreform II (USTR II) wurde die wirtschaftliche Doppelbelastung für Personen, welche zu mindestens 10 Prozent am Grund- oder Stammkapital einer Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft beteiligt sind, beseitigt bzw. je nach kantonaler Regelung sogar überkompensiert.⁵⁴

7.1.2 Rechtsformneutralität

Der Grundsatz der Rechtsformneutralität besagt, dass die Wahl der Rechtsform nicht durch steuerliche Überlegungen beeinflusst, sondern ausschliesslich auf Grund betriebswirtschaftlicher Kriterien wie z.B. Kapitalbeschaffung oder Haftungsbegrenzung getroffen werden sollte. Die Unternehmensbesteuerung in der Schweiz behandelt Kapitalgesellschaften und Personenunternehmen unterschiedlich und ist daher per se nicht rechtsformneutral. Ob die Besteuerung die Kapitalgesellschaften effektiv begünstigt oder benachteiligt, hängt erstens vom Ausschüttungsverhalten ab. Zweitens ist von Bedeutung, inwiefern im konkreten Fall Massnahmen zur Milderung der wirtschaftlichen Doppelbelastung greifen. Bei hoher Ausschüttung und Streubesitz dominiert die wirtschaftliche Doppelbelastung der Dividenden die gesamte Steuerbelastung auf der Unternehmens- und Personenebene, so dass Kapitalgesellschaften benachteiligt werden. Sind die Ausschüttungsquoten gering, so hängt die gesamte Steuerbelastung im Wesentlichen nur von der Gewinnsteuer ab und kann somit deutlich tiefer ausfallen als bei Personenunternehmen. Die Personenunternehmen ihrerseits erfahren durch die Behandlung in der Sozialversicherung einen Nachteil gegenüber den Kapitalgesellschaften.

7.1.3 Fazit

Finanzierungs- und Rechtsformneutralität sind wichtige Elemente einer effizienten Unternehmensbesteuerung. Das Effizienzziel ist gegenüber dem Standortziel abzuwägen. Die primäre Stossrichtung einer nächsten Reform der Unternehmensbesteuerung, die der Bundesrat am 10. Dezember 2008 angekündigt hat, besteht darin, die Standortattraktivität zu wahren bzw. zu verbessern. Dem Effizienzziel soll jedoch bei der Evaluation möglicher Massnahmen ebenfalls Rechnung getragen werden.

7.2 Bestehende fiskalische Regulierungen

7.2.1 Nicht-Besteuerung von Kapitalgewinnen bei natürlichen Personen

Für natürliche Personen mit steuerlichem Wohnsitz in der Schweiz, die bewegliches Kapitalvermögen, wie zum Beispiel Wertpapiere, in ihrem Privatvermögen halten, gilt der Grundsatz, dass Kapitalgewinne steuerfrei sind⁵⁵, während Vermögenserträge wie Zinsen und Dividenden der Einkommenssteuer unterliegen. Spiegelbildlich zu den Kapitalgewinnen sind private Kapitalverluste steuerlich nicht abzugsfähig.

Die Steuerfreiheit der privaten Kapitalgewinne hat Abgrenzungsfragen zur Folge, die einen erhöhten administrativen Aufwand sowie Rechtsunsicherheiten mit sich bringen. Dabei geht es unter anderem um die folgenden Konstellationen:

- a) Im Bereich der Veräusserung von Beteiligungsrechten gibt es zwei Ausnahmen von der Steuerfreiheit privater Kapitalgewinne, die als indirekte Teilliquidation⁵⁶ und Transponie-

⁵⁴ Vgl. Kapitel 7.2.2

⁵⁵ Art. 16 Abs. 3, DBG (SR 642.11)

⁵⁶ Art. 20a Bst. a DBG

rung⁵⁷ bezeichnet werden. Diese Tatbestände sind so genannte Systemwechselfälle. Hier wechseln die Anteile vom Privat- ins Geschäftsvermögen (zum Beispiel an eine Holdinggesellschaft), wodurch die latente Steuerlast auf den noch nicht ausgeschütteten Gewinnen ohne spezielle gesetzliche Regelungen untergehen würde. Sind in solchen Fällen bestimmte, im Gesetz abschliessend aufgezählte Voraussetzungen erfüllt, erfolgt eine Umqualifizierung des Veräusserungsgewinns in steuerbaren Vermögensertrag. Mit dem Bundesgesetz vom 23. Juni 2006 über dringende Anpassungen bei der Unternehmensbesteuerung (in Kraft seit dem 1. Januar 2007) wurden die beiden Tatbestände neu geregelt. Dabei entschied sich der Gesetzgeber für eine liberalere Regelung im Vergleich zum bisherigen Recht, womit sich eine Ausdehnung des steuerfreien Kapitalgewinns ergab.

- b) Schwierigkeiten bestehen auch dort, wo die Abgrenzung zwischen unselbständiger und selbständiger Erwerbstätigkeit sowie die damit zusammenhängende Abgrenzung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen nicht klar ist. Für die Qualifikation als Privat- oder Geschäftsvermögen ist die Frage entscheidend, ob eine selbständige oder unselbständige Erwerbstätigkeit ausgeübt wird, da Einkommen aus einer selbständigen Erwerbstätigkeit nur im Bereich von Geschäftsvermögen realisiert werden kann. Die unselbständige Erwerbstätigkeit ist im Gesetz definiert⁵⁸. Demgegenüber ist der Begriff der selbständigen Erwerbstätigkeit offen und auslegungsbedürftig. Das Gesetz beschreibt lediglich die Betätigungsfelder, indem es „Einkünfte aus einem Handels-, Industrie-, Gewerbe-, Land- und Forstwirtschaftsbetrieb, aus einem freien Beruf und aus jeder anderen selbständigen Erwerbstätigkeit“ aufzählt. Lehre und Praxis haben deshalb zur Beschreibung der selbständigen Erwerbstätigkeit Merkmale entwickelt. Demnach gilt eine Person als selbständig erwerbstätig, wenn sie in frei gewählter Organisation durch Einsatz von Kapital und Arbeit auf eigenes Risiko anhaltend, planmässig und nach aussen sichtbar zum Zweck der Gewinnerzielung am wirtschaftlichen Verkehr teilnimmt. Für die Qualifikation ist das Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse entscheidend.
- c) Auch bei der Veräusserung von Wertschriften ist zwischen privater Vermögensverwaltung und der Realisierung von Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit zu unterscheiden. Demnach gilt auch hier der Grundsatz, dass Wertschriften entweder dem Privat- oder dem Geschäftsvermögen zuzuordnen sind, und dass Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit nur im Bereiche des Geschäftsvermögens möglich ist. Soweit also der Handel mit Wertpapieren die schlichte Verwaltung von Privatvermögen übersteigt, liegt Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit vor und kann somit kein privater – und damit steuerfreier – Kapitalgewinn realisiert werden.

Im Gegensatz zur Schweiz besteuern die meisten anderen Staaten die privaten Kapitalgewinne, wobei dazu auch Gewinne aus Beteiligungen gehören. Zum Teil kommen aber für Kapitalgewinne geringere Steuersätze als bei den Einkommenssteuern zur Anwendung.

7.2.2 Unternehmenssteuerreform II

Am 23. März 2007 hat das Parlament das Unternehmenssteuerreformgesetz II⁵⁹ verabschiedet. Nachdem das Referendum dagegen zustande kam, hat die Bevölkerung das Gesetz am 24. Februar 2008 angenommen. Die Mehrheit der Bestimmungen trat per 1. Januar 2009 in Kraft.

Die Unternehmenssteuerreform II brachte den KMU verschiedene Erleichterungen: Die wirtschaftliche Doppelbelastung wurde gemildert, substanzzehrende Steuern wurden beseitigt

⁵⁷ Art. 20a Bst. b DBG

⁵⁸ Art. 17 DBG

⁵⁹ AS 2008 2893

oder abgebaut und Personenunternehmen steuerlich entlastet. Ausserdem wurde bei der Verrechnungs- und der Einkommenssteuer das Kapitaleinlageprinzip eingeführt.

7.2.2.1 Dividendenbesteuerung

Nationalrat Noser fordert in seinem Postulat 11.3429 "Rechtssicherheit für Unternehmensgründerinnen und -gründer und für Business Angels" den Bundesrat auf zu prüfen, inwiefern Unternehmensgründerinnen und -gründern Steuererleichterungen auf dem Kapital, das diese an ihrem eigenen Unternehmen halten, gewährt werden können.

Gewinne aus Beteiligungen an Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, die sich im Besitz von natürlichen Personen befinden, unterliegen der Einkommenssteuer. Seit Inkrafttreten der Unternehmenssteuerreform II am 1. Januar 2009 werden Erträge aus jenen Beteiligungen, die Privatvermögen darstellen, bei der direkten Bundessteuer nur noch zu 60 Prozent und jene Beteiligungen, die Geschäftsvermögen darstellen, nur noch zu 50 Prozent in die Bemessung für die Einkommenssteuer einbezogen. Voraussetzung für die reduzierte Besteuerung ist, dass die Beteiligung mindestens 10 Prozent (= qualifizierte Beteiligung) am Grund- oder Stammkapital der Gesellschaft oder Genossenschaft ausmacht.

Das Bundesgesetz 14. Dezember 1990 über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (StHG)⁶⁰ stellt den Kantonen frei, ob sie eine vergleichbare Ermässigung der Besteuerung vorsehen wollen. Führen sie eine solche Ermässigung ein, so ist dies erst dann möglich, wenn die Beteiligung ebenfalls mindestens 10 Prozent am Grund- oder Stammkapital der Gesellschaft oder Genossenschaft ausmacht. Die meisten Kantone haben eine entsprechende Bestimmung in ihr kantonales Steuergesetz aufgenommen.

Der Bundesrat ist der Meinung, dass keine zusätzlichen Steuererleichterungen auf dem Kapital von Unternehmensgründerinnen und -gründer gewährt werden sollten, da diese indirekten Förderungen den Grundsatz der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit verletzen. Zudem zeigten die fiskalische Anreize gemäss dem befristeten Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften (BGKG) nicht die erhofften Wirkungen.

7.2.2.2 Beteiligungsabzug

Nach bisherigem Recht konnten die Kapitalgesellschaften und Genossenschaften in Form des Beteiligungsabzugs eine Ermässigung der Gewinnsteuer beanspruchen, soweit sie zu mindestens 20 Prozent am Grund- oder Stammkapital anderer Gesellschaften beteiligt sind oder wenn diese Beteiligung einen Verkehrswert von mehr als 2 Millionen Franken ausmacht (Art. 69 aDBG).

Neu wird die Schwelle für die Geltendmachung des Beteiligungsabzuges auf 10 Prozent bzw. auf einen Verkehrswert von mindestens 1 Million Franken herabgesetzt. Weiter gilt der Beteiligungsabzug auch für die Inhaber jener Beteiligungsrechte, die einen Anspruch auf mindestens 10 Prozent am Gewinn und an den Reserven einer anderen Gesellschaft gewähren.

Die neuen Bestimmungen zu den Voraussetzungen des Beteiligungsabzuges traten auf den 1. Januar 2011 in Kraft und gelten auf Grund der Verankerung im StHG ab diesem Zeitpunkt auch für die Kantone.

7.2.2.3 Kapitaleinlageprinzip

Nach bisherigem Recht galt die Rückzahlung von Kapitaleinlagen juristischer Personen an die Beteiligungsinhaber als steuerbarer Vermögensertrag und unterlag der Verrechnungs- und Einkommenssteuer.

⁶⁰ SR 642.14

Mit der USTR II⁶¹ wurden in Artikel 20 Absatz 3 und Artikel 125 Absatz 3 des DBG und in Artikel 5 Absatz 1^{bis} des Bundesgesetzes vom 13. Oktober 1965 über die Verrechnungssteuer (VStG) die Rückzahlung von Einlagen, Aufgeldern und Zuschüssen von Inhabern der Beteiligungsrechte neu geregelt. Danach werden Rückzahlungen von Kapitaleinlagen an die Inhaber von Beteiligungsrechten der Rückzahlung von Grund- oder Stammkapital gleichgestellt und sind von der Einkommens- und Verrechnungssteuer befreit (Kapitaleinlageprinzip).

Das Kapitaleinlageprinzip ist auf nationaler und kantonaler Ebene am 1. Januar 2011 in Kraft getreten. Danach werden alle von Anteilseignern geleisteten offenen Kapitaleinlagen, einschliesslich Aufgelder und Zuschüsse (einschliesslich Sanierungszuschüsse), bei Rückzahlung in das Privatvermögen gleich wie die Rückzahlung von Grund- oder Stammkapital behandelt und bleiben somit steuerfrei.

Das Kapitaleinlageprinzip ermöglicht den Ersatz des Nennwertprinzips, das bisher auf die physischen Personen angewendet wurde, welche Beteiligungen halten. Unter Kapitaleinlagen werden Agios, Zuschüsse oder Sanierungsbeiträge verstanden. Der Besteuerung unterliegen im Prinzip nur noch Dividendenzahlungen aus erarbeiteten Gewinnen, Liquidationsüberschüsse und die Rückzahlung verdeckt eingelegter Kapitaleinlagen.

7.2.3 Kollektive Kapitalanlagen / Carried Interest

Im Postulat 11.3431 "Risikokapital. Förderung von Investitionen" fordert Nationalrat Noser den Bundesrat auf, die Besteuerung der von Fondsverwalterinnen und -verwaltern erwirtschafteten Gewinne zu klären.

Aufgrund der wirtschaftlichen Doppelbelastung haben sich bisher zahlreiche Investoren Investitionsstrukturen im Ausland zugewandt, die den Vorteil der "steuerlichen Transparenz" aufwiesen. In der Regel handelte es sich dabei um eine "Limited Partnership", eine Gesellschaftsform, die sich in den angelsächsischen Ländern zunehmend etabliert hat.

Mit dem Bundesgesetz über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG)⁶² wurde die Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen (KGK) als Investitionsinstrument eingeführt, die der angelsächsischen Limited Partnership gleicht (Limited Partnership schweizerischen Rechts). Da die KGK grundsätzlich kein Steuersubjekt⁶³ und somit „transparent“ ist, entrichtet sie keine Gewinnsteuer. Die Investoren/Anleger (Kommanditärinnen und Kommanditäre) können insofern von der transparenten Besteuerung profitieren, als die ausgeschütteten Vermögenserträge zwar der Einkommens- bzw. der Gewinnsteuer unterliegen, die Kapitalgewinne (im Privatvermögen) hingegen steuerfrei sind. Der General Partner, der ebenfalls die Geschäftsführung und Vertretungsmacht der Gesellschaft innehält, oder der unbeschränkt haftende Gesellschafter (Komplementär) muss eine Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz sein, welche ordentlich besteuert wird.

Im Private-Equity-Bereich ist es üblich, das Management am Gewinn des Fonds zu beteiligen. Die Gewinnbeteiligung des Managements einer Private-Equity-Gesellschaft oder einer anderen Beteiligungsgesellschaft wird als Carried Interest bezeichnet, der oftmals erst dann gewährt wird, wenn mit dem eingesetzten Kapital der Investoren eine vorher fixierte Mindestrendite (Mindestverzinsung; Hurdle Rate) überschritten wurde.

Das Management wird abhängig von der Wahl der Rechtsform und der konkreten Struktur der kollektiven Kapitalanlage besteuert. Die unterschiedlichen steuerlichen Rechtsnormen (namentlich Gewinnermittlung für juristische Personen, Einkommensbemessung bei unselbständiger bzw. selbständiger Erwerbstätigkeit) finden je nach gewählter Struktur ihre Anwen-

⁶¹ AS 2008 2893

⁶² SR 951.31

⁶³ Gilt für die kollektiven Kapitalanlagen ohne direkten Grundbesitz. Die kollektiven Kapitalanlagen mit direktem Grundbesitz werden den übrigen juristischen Personen gleichgestellt.

dung. Einkünfte aus der Managementtätigkeit werden bei einer natürlichen Person als Einkünfte aus selbständiger Erwerbstätigkeit mit der Einkommenssteuer, bei einer juristischen Person als Unternehmensgewinn mit der Gewinnsteuer erfasst.

Tätigt ein bei der Managementgesellschaft angestellter Fondsmanager eine private Anlage in einen Fonds, so steht die Tätigkeit dieses Fondsmanagers - unter der Voraussetzung, dass der Carried Interest der Managementgesellschaft zufließt - der Qualifikation seiner Beteiligung an der kollektiven Kapitalanlage als Privatvermögen nicht entgegen. Liegt Privatvermögen vor, qualifizieren die Erträge als steuerbarer Ertrag aus beweglichem Vermögen. Kapitalgewinne aus der Veräusserung von Beteiligungen an Managementgesellschaften oder Anteilen an kollektiven Kapitalanlagen sowie die Ausschüttung der Kapitalgewinne kollektiver Kapitalanlagen, die dem Privatvermögen zuzuordnen sind, qualifizieren hingegen als steuerfreie private Kapitalgewinne⁶⁴.

Wenn das Fondsmanagement durch den Fondsmanager persönlich erfolgt, im Auftragsverhältnis oder über eine Personengesellschaft, an der der Fondsmanager beteiligt ist und dem Fondsmanager oder der Personengesellschaft steht unter anderem die Gewinnbeteiligung zu, stehen die Beteiligung an der Personengesellschaft sowie die Anteile des Fondsmanagers an einer kollektiven Kapitalanlage in Zusammenhang mit der selbständigen Erwerbstätigkeit und stellen daher auch Geschäftsvermögen dar. Die Kapitalgewinne, die Erträge und der Carried Interest qualifizieren als steuerbares Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit, Kapitalverluste können steuerlich in Abzug gebracht werden.

Je nach gewählter Struktur des Fonds werden die Fondsmanager somit nach unterschiedlichen Rechtsnormen besteuert. Dabei handelt es sich jedoch stets um dieselben Rechtsnormen, die auch auf andere steuerpflichtige Personen Anwendung finden, nämlich entweder die entsprechenden Gesetzesartikel über die Besteuerung der juristischen Personen (Art. 49ff. DBG) oder diejenigen über die selbstständige Erwerbstätigkeit (Art. 18ff. DBG). Aus diesem Grund sieht der Bundesrat diesbezüglich keinen Klärungs- und somit keinen Handlungsbedarf.

7.2.4 Mitarbeiterbeteiligung

Nationalrat Noser fordert in seinem Postulat 11.3429 "Rechtssicherheit für Unternehmensgründerinnen und -gründer und für Business Angels", dass die steuerliche Behandlung von Stock Options geklärt werden soll. Es soll gewährleistet werden, dass Investitionen in Start-up Unternehmen in steuerlicher Hinsicht nicht als Kapitalgewinne auf Geschäftsvermögen gelten.

Das Bundesgesetz über die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen⁶⁵ regelt neu, dass sowohl die frei verfügbaren wie auch die gesperrten Mitarbeiteraktien zum Zeitpunkt des Erwerbs besteuert werden. Wegen der mangelnden Verfügbarkeit gesperrter Mitarbeiteraktien wird der Verkehrswert der Aktien mit einem Diskont von jährlich 6 Prozent während maximal zehn Jahren reduziert. Diese für die Bemessungsgrundlage relevante Einschränkung gilt nicht nur für die direkte Bundessteuer, sondern ist auch in den Kantonen anzuwenden.

Bei börsenkotierten Mitarbeiteroptionen, die frei verfügbar oder ausübbar sind, wird der erzielte geldwerte Vorteil ebenfalls zum Zeitpunkt des Erwerbs besteuert. Hingegen werden die nicht börsenkotierten und die gesperrten Mitarbeiteroptionen neu zum Zeitpunkt der Ausübung besteuert. Dadurch müssen diese nicht mehr nach komplizierten finanzmathematischen Formeln bewertet werden, was eine wesentliche Vereinfachung mit sich bringt.

Die Besitzer von nicht börsenkotierten oder gesperrten Mitarbeiteroptionen können zwischen dem Erwerb und der Ausübung der Option in verschiedenen Ländern ansässig und tätig

⁶⁴ Vgl. Kapitel 7.2.1

⁶⁵ BBl 2010 8987

sein. War der Begünstigte während eines Teils dieser Zeit in der Schweiz ansässig, so kommt der Schweiz ein anteilmässiges Besteuerungsrecht zu. Dieser Anteil entspricht der Dauer der in der Schweiz ausgeübten Tätigkeit der Mitarbeitenden gemessen an der gesamten Zeitspanne zwischen Optionserwerb und Entstehen des Ausübungsrechts. Sofern der Begünstigte im Ausübungszeitpunkt im Ausland lebt, hat das schweizerische Unternehmen die anteilmässigen Steuern abzuliefern (so genannte Quellenbesteuerung). Für die direkte Bundessteuer beträgt der Steuersatz 11,5 Prozent. Wegen der Tarifautonomie können die Kantone über die Höhe des Satzes für die erweiterte Quellensteuer frei befinden. Mit der Ausrichtung auf das anteilmässige Besteuerungsrecht orientiert sich die Schweiz an den im internationalen Verhältnis üblichen Besteuerungsgrundsätzen. Damit wird das Risiko von internationalen Doppel- bzw. Nichtbesteuerungen reduziert.

Das Bundesgesetz über die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen tritt am 1. Januar 2013 in Kraft.

Der Bundesrat ist der Meinung, dass mit dem Bundesgesetz über die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen, die Abgabe von Stock-Options an Unternehmensgründerinnen und -gründer steuerlich klar geregelt ist. Insbesondere wurde damit die Rechtssicherheit in diesem Bereich erhöht. Es besteht in dieser Hinsicht daher kein Handlungsbedarf mehr.

7.2.5 Steuererleichterungen

Die Kantone können für Unternehmen, die neu eröffnet werden und dem wirtschaftlichen Interesse des Kantons dienen, für das Gründungsjahr und die neun folgenden Jahre Steuererleichterungen vorsehen. Eine wesentliche Änderung der betrieblichen Tätigkeit kann einer Neugründung gleichgestellt werden⁶⁶.

Im Rahmen der neuen Regionalpolitik sind in bestimmten Gebieten der Schweiz auch Steuererleichterungen auf Stufe der direkten Bundessteuer möglich. Das Instrument der Steuererleichterungen kann in gewissen Gebieten die Standortattraktivität verstärken. Es dient als Anreiz für die Ansiedlung von Industriebetrieben oder produktionsnahen Dienstleistungsunternehmen und trägt zur Erweiterung und Verstärkung der regionalen wirtschaftlichen Basis bei. Vor allem in traditionellen Industrieregionen unterstützen sie auf diese Weise die Diversifikation des Arbeitsmarktes.

7.2.6 Neues MWST-Gesetz (MWST-Reform Teil A)

Der Bundesrat verabschiedete im Juni 2008 die Botschaft zur Vereinfachung der Mehrwertsteuer mit zwei voneinander unabhängigen Teilen. Der erste Teil (Teil A) der Reform wurde vom Parlament angenommen und ist seit 1. Januar 2010 in Kraft. Mit dieser Reform wird die Mehrwertsteuer weiter vereinfacht. Die Transparenz sowie die Rechtssicherheit für die steuerpflichtigen Personen werden erhöht.

Zu den wichtigsten Neuerungen des totalrevidierten Mehrwertsteuergesetzes (nMWSTG) gehören eine flexiblere Ausgestaltung der Gruppenbesteuerung, die Ausweitung des Vorsteuerabzugsrechts für steuerpflichtige Unternehmen, die Einführung eines fiktiven Vorsteuerabzugs oder die Ausweitung der einfachen Abrechnung mit Saldosteuersätzen. Diese und weitere Neuerungen werden in der neuen Mehrwertsteuerverordnung präzisiert. Die Verordnung erklärt unter anderem den Vorsteuerabzug auch bei vielen von der Steuer ausgenommenen Leistungen, die im Ausland erbracht werden, für zulässig. Sie präzisiert zudem den Anwendungsbereich des fiktiven Vorsteuerabzugs oder die Bemessungsgrundlage im Falle von Leistungen des Arbeitgebers an das Personal. Die Verordnung enthält weiter eine Definition von Subventionen, die im Einklang mit dem Subventionsgesetz steht. Die neuen Verordnungsbestimmungen sind wichtige Bestandteile einer vereinfachten und transparenteren Mehrwertsteuer.

⁶⁶ StHG, Art. 23 Abs. 3

Der Bundesrat hat in einem zweiten Teil (Teil B) eine weitergehende Reform vorgeschlagen. Diese Reform hätte u.a. einen Einheitssatz und die Abschaffung der meisten Ausnahmen zur Folge gehabt. Das Parlament wies am 21. Dezember 2011 diese Vorlage jedoch zurück.

7.2.7 Abschaffung der Emissionsabgabe auf Fremdkapital und Erleichterungen bei der Konzernfinanzierung

Per 1. August 2010 wurden die Verordnungen zu den Stempelabgaben und zur Verrechnungssteuer⁶⁷ dahingehend geändert, dass konzerninterne Finanzierungen ohne Folgen bei der Verrechnungssteuer und der Emissionsabgabe vorgenommen werden können, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Mit der Botschaft vom April 2011⁶⁸ wurde zudem vom Bundesrat die Abschaffung der Emissionsabgabe auf Fremdkapital vorgeschlagen. Mit Beschluss vom 30. September 2011 wurden die Änderungen im Bundesgesetz über die Stempelabgaben⁶⁹ durch die Bundesversammlung angenommen und die Emissionsabgabe auf Fremdkapital abgeschafft. Das Gesetz ist am 1. März 2012 in Kraft getreten. Diese Änderung führte auch zur Aufhebung von Art. 16a der Verordnung zu den Stempelabgaben, die per 1. August 2010 eingeführt wurde.

7.3 Mögliche neue fiskalische Regulierungen

7.3.1 Besteuerung von Business Angels / Quasi-Wertschriftenhandel

In seinem Postulat 11.3429 "Rechtssicherheit für Unternehmensgründerinnen und -gründer und für Business Angels" fordert Nationalrat Noser, dass Investitionen in Start-up Unternehmen in steuerlicher Hinsicht nicht als Kapitalgewinne auf Geschäftsvermögen gelten. Dies soll auch für Business Angels gelten, welche Investitionen tätigen, die mit einem hohen Risiko verbunden und die wichtig für die Innovationskraft sind.

Wie in Kapitel 5 erläutert, muss die Frage, ob genügend Kapital für junge Unternehmen vorhanden ist, differenziert in Funktion der Geschäftsphase betrachtet werden. Während es in der späteren Phase (Later Stage), wenn bereits ein marktreifes Produkt vorhanden ist, unproblematisch ist, ein funktionierender Kapitalmarkt existiert, erscheint dieser in der frühesten Phase (Seed und Early Stage) von hohen Transaktionskosten gekennzeichnet. Dies hängt einerseits mit dem Risiko und den unterschiedlichen Akteuren in den verschiedenen Phasen zusammen. Venture Capital Fonds investieren vor allem in der späten Phase, wenn das Risiko bereits deutlich reduziert ist und qualitativ erhärtete Informationen über das Produkt und die Unternehmung vorhanden sind. Auf der anderen Seite sind in der frühen Phase vor allem Privatpersonen, sogenannte Business Angels, aktiv, die ein entsprechend höheres Risiko in Kauf nehmen. Business Angels sind deshalb in der frühen Phase von besonderer Bedeutung.

Business Angels werden unter gewissen Umständen nicht als Privatpersonen, sondern als professionelle Anleger betrachtet und verlieren damit den Vorteil, dass ihre Kapitalgewinne nicht besteuert werden. Der Bundesrat sah vor, diese Thematik im Rahmen der zweiten Unternehmenssteuerreform zu regeln.⁷⁰ Geplant war die Einführung einer Steuernorm für den sogenannten Quasi-Wertschriftenhandel, d.h. mit der Definition von Kriterien, gemäss welchen private Veräusserungsgewinne aus Wertschriften und anderen Finanzanlagen künftig steuerbares Einkommen darstellen sollen, beziehungsweise welche Kapitalgewinne nicht der Besteuerung unterliegen. Dabei sollten zwei quantifizierbare Kriterien zur Anwendung kom-

⁶⁷ SR 641.101, 642.211

⁶⁸ Botschaft vom 20. April 2011 zur Änderung des Bankengesetzes (Stärkung der Stabilität im Finanzsektor; too big to fail), BBI 2011 4717

⁶⁹ SR 641.10

⁷⁰ BBI 2005 4733

men, die auf zwei bisher zentrale Merkmale des gewerbsmässigen Wertschriftenhandels abstellen: (a) die Fremdfinanzierung (Inkaufnahme besonderer Risiken) und (b) die Bedeutung und relative Häufigkeit der Transaktionen (die den Rahmen der blossen Verwaltung von Privatvermögen sprengen).

Meinungsverschiedenheiten zwischen den beiden Räten führten zu einer Blockade, so dass dieses Element in letzter Minute aus dem vom Volk gutgeheissenen Reformpaket Unternehmenssteuerreformgesetz II⁷¹ entfernt wurde. Das Thema ist bis heute Gegenstand von politischen Diskussionen in den beiden Räten geblieben. Es konnte noch keine Lösung gefunden werden. Aufgrund der geltenden Rechtssetzung besteht deshalb für Investoren eine Rechtsunsicherheit, die zu einer gewissen Zurückhaltung bei Investitionen führen kann.

Der Bundesrat anerkennt das Bedürfnis der Investoren nach mehr Rechtssicherheit in Bezug auf den Quasi-Wertschriftenhandel. Wie die parlamentarische Beratung zeigt, ist es indessen schwierig, den Tatbestand auf gesetzgeberischer Ebene zu konkretisieren. Die ESTV sieht vor, das bestehende Kreisschreiben⁷² im Laufe des Jahres 2012 aufgrund der neusten bundesgerichtlichen Rechtsprechung anzupassen und damit die Rechtssicherheit zu stärken.

7.3.2 Unternehmenssteuerreform III: Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital und Erleichterungen bei der Konzernfinanzierung

In seinem Postulat 11.3430 "Finanzierung junger Unternehmen. Administrative und steuerliche Belastungen verringern" fordert Nationalrat Noser, dass für junge Unternehmen die Stempelabgaben abgeschafft werden.

Im Dezember 2008 beauftragte der Bundesrat das EFD, eine Vernehmlassungsvorlage für eine weitere Unternehmenssteuerreform (USTR III) auszuarbeiten. Er hat Reformschritte beschlossen, um die Steuerlast für in der Schweiz tätige Firmen zu senken und die Position der Schweiz im internationalen Steuerwettbewerb zu stärken. Die Emissionsabgabe soll abgeschafft und steuerliche Hindernisse bei der Finanzierungstätigkeit von Konzernen beseitigt werden. Das System des Beteiligungsabzugs für juristische Personen soll verbessert werden. Der Bundesrat plant zudem Anpassungen bei den kantonalen Holding- und Verwaltungsgesellschaften. In- und ausländische Erträge dieser Gesellschaften sollen künftig gleichbehandelt werden.

Das Vernehmlassungsverfahren zur USTR III wurde noch nicht eröffnet. Der Bundesrat hat aber einzelne Elemente der USTR III im Rahmen des Projektes „too big to fail“ (TBTF) vorgezogen (vgl. Kapitel 7.3.2). Weiter hat er am 24. August 2011 eine weitere Botschaft zur Erhöhung der Stabilität im Finanzsektor verabschiedet, welche bei der Verrechnungssteuer den Übergang vom Schuldner zum Zahlstellenprinzip bei Zinsen auf Obligationen und Geldmarktpapieren vorsieht. Mit dieser Änderung soll die Finanzierungstätigkeit schweizerischer Konzerne erleichtert, der Kapitalmarkt belebt und der Sicherungszweck der Verrechnungssteuer gestärkt werden.

Die im Postulat verlangte Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital soll Gegenstand der USTR III sein. Der Bundesrat erkennt den Handlungsbedarf für junge Unternehmen. Er ist jedoch der Meinung, dass die Abschaffung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital für alle Unternehmen gleichermassen gelten soll.

⁷¹ AS 2008 2893

⁷² Kreisschreiben vom 21. Juni 2005

(<http://www.estv.admin.ch/bundessteuer/dokumentation/00242/00380/index.html?lang=de&download=NHZLpZig7t.Inp6lONTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2YUq2Z6gpJCDdlF7gGym162dpYbUzd.Gpd6emK2Oz9aGodetmqaN19Xl2ldvoaCUZ,s->)

8 Nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente im Bereich des Risikokapitals

Der Bund verfügt bereits heute über verschiedene nicht-fiskalische Instrumente zur Förderung von Risikokapital. Er bietet verschiedene Dienstleistungen an, welche die Gründungs- und Startphase erleichtern sollen und zu möglichst optimalen Rahmenbedingungen beitragen.

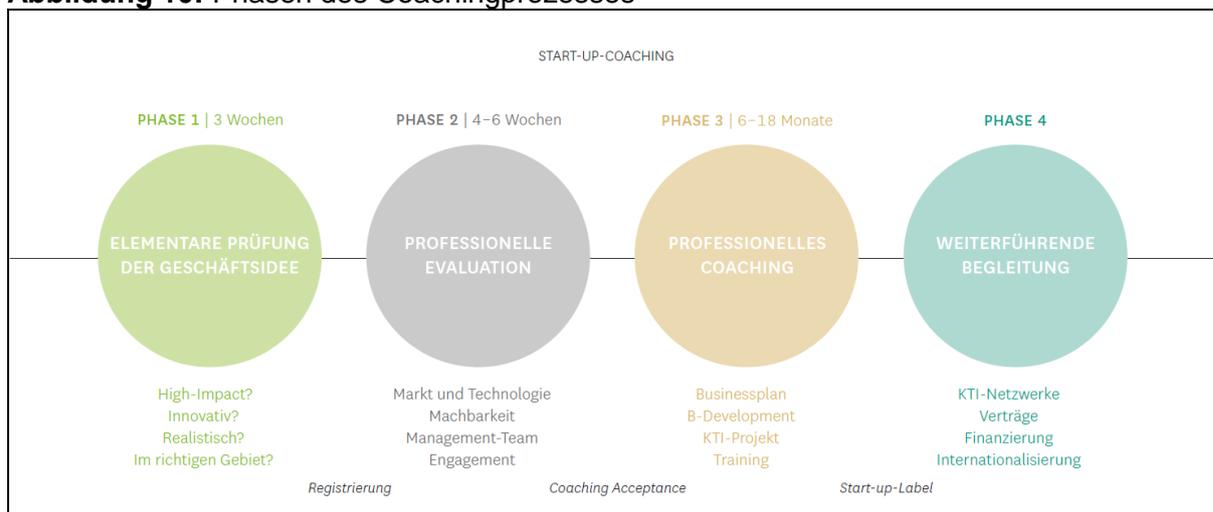
Die nachfolgenden Kapitel beschreiben einerseits bestehende nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente und zeigen mögliche neue Stossrichtungen auf.

8.1 Bestehende nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente

8.1.1 Start-up Coaching der KTI

KTI Start-up stellt für die Start-up-Phase Business Coaches und Experten aus verschiedenen Gebieten zur Seite. Der Coachingprozess führt in drei klar strukturierten Schritten zum KTI Start-up-Label, das eine Jury hochkarätiger Branchenexperten vergibt. Dafür investieren die Start-up-Unternehmer während 6 bis 24 Monaten Zeit und Einsatz, aber kein Geld: KTI Start-up übernimmt sämtliche Kosten.

Abbildung 10: Phasen des Coachingprozesses



Quelle: KTI

In der Phase 1 beurteilt die KTI Start-up eine Geschäftsidee anhand grundlegender Kriterien. Erfüllt das Projekt diese Kriterien, wird es angenommen und registriert.

Professionelle Experten bewerten in der Phase 2 mit Hilfe des Start-up-Unternehmens das aktuelle Geschäftskonzept und die Zulassung zum Coachingprozess. Gemeinsam werden Geschäftsstrategie und Positionierung verfeinert, um ein nachhaltiges und konkurrenzfähiges Businessmodell zu erarbeiten.

In der Phase 3 optimiert das Start-up-Unternehmen seine Geschäftsstrategie. Es wird coacht, um wichtige Bereiche seines Geschäfts zu entwickeln und die Ergebnisse der Label-Jury von KTI Start-up zu präsentieren. Mit diesem entscheidenden Schritt bestätigt das Start-up-Unternehmen seine Bereitschaft zum Markteintritt und zur Finanzierung.

Um die Start-ups in ihrer Wachstumsstrategie zu unterstützen, intensiviert die KTI künftig in der 4. Phase die punktuelle Betreuung der Start-ups nach der Label-Vergabe. Dabei sollen die Erfolgchancen der Start-ups insbesondere auch durch den Schritt in ausländische Märkte erhöht werden.

Seit der Lancierung von KTI Start-up 1996 haben über 247 mit dem KTI Start-up Label ausgezeichnete Unternehmen über 3'500 Arbeitsplätze geschaffen. Von diesen Label-Unternehmen sind über 86 Prozent immer noch aktiv und erfolgreich.

160 Firmengründerinnen und Firmengründer stellten 2011 ein Gesuch um Aufnahme in den Coaching-Prozess. Davon erfüllten 97 die Förderkriterien. 80 Start-ups wurden schliesslich neu ins Coaching aufgenommen. An 26 Jungfirmen konnte schliesslich das KTI Start-up-Label verliehen werden.⁷³ Das Coaching und auch das KTI Start-up-Label gelten mittlerweile bei den Investoren als ein entscheidendes Qualitätssiegel für technologieorientierte Jungfirmen. Für junge Unternehmen ist Beratung ein zentraler Erfolgsfaktor. Studien über Unternehmen mit einem KTI-Label haben aber auch gezeigt, dass junge Unternehmen Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihres Markteintritts haben.

8.1.2 Projektförderung der KTI

Die KTI stimuliert die Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft durch die jährliche Finanzierung mehrerer Hundert Projekte in anwendungsnaher Forschung und Entwicklung. Damit hilft sie jenen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, die ihre Forschungsergebnisse gemeinsam mit Unternehmen in erfolgreiche Produkte und Dienstleistungen ummünzen wollen.

Die Wirtschaft – vor allem kleine und mittelgrosse Unternehmen – wird so animiert, für ihre Innovationen vermehrt F&E-Ressourcen der Hochschulen zu nutzen. Die KTI hilft Wissenschaftlern an den Hochschulen, aus ihren Forschungsergebnissen zusammen mit Unternehmen wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen.

Nur wer gute und innovative Ideen rasch am Markt realisiert, kann im globalen Wettbewerb Erfolg haben. Hier setzt die KTI-Projektförderung an. Die KTI finanziert F&E-Projekte mit, die Unternehmen, öffentliche Verwaltungen oder Non-Profit-Organisationen zusammen mit Hochschulen in gemeinsamen Projekten durchführen. Die KTI-Projektförderung steht dabei allen Disziplinen offen. Die Projektpartner definieren ihre Projekte selbst. Wichtigste Förderkriterien sind Innovationsgehalt und wirtschaftliche Wirkung. Die Fördergelder des Bundes fliessen ausschliesslich an die Hochschulen. Die KTI finanziert damit umgerechnet jährlich die Saläre von rund 1'000 Forschenden.

Die Unternehmen profitieren doppelt: von den Projektergebnissen und vom Nachwuchs an marktorientiert ausgebildetem F&E-Kader. Insbesondere KMU mit begrenzten Forschungsressourcen können F&E-Leistungen und -Infrastrukturen der Hochschulen nutzen, um ihre eigenen Innovationen rascher zu realisieren.

Die Projektförderung der KTI zu Gunsten der Wirtschaft ist nachhaltig. Sie hat sich nun schon seit über 60 Jahren bestens bewährt. Allein 2009 wurden 319 Projekte unterstützt. Sie haben einen F&E-Umsatz von über 240 Millionen Franken ausgelöst. Neben den Bundesbeiträgen von 108 Millionen Franken, investierte die Wirtschaft fast 55 Prozent oder 133 Millionen Franken. Für jeden KTI-Franken investierte die Wirtschaft zusätzliche 1.35 Franken. Das zeigt eine beachtliche Hebelwirkung. Für die Periode 2008 bis 2011 beträgt das gesamte KTI-Budget rund 532 Millionen Franken. Im Rahmen der Botschaft über die Förderung von Bildung, Forschung und Innovation beantragt der Bundesrat 546,4 Millionen Franken für die Periode 2013-2016. 2009 sind 78%, 2010 75% der Förderbeiträge an KMU geflossen.

Im Rahmen des Massnahmenpakets zur Abfederung der Frankenstärke vom 31. August 2011 hat der Bundesrat eine einmalige Erhöhung der Bundesmittel zugunsten der KTI 100 Millionen Franken bewilligt. Gleichzeitig wurde eine bis zum 31. Dezember 2011 befristete Änderung der Forschungs- und Innovationsförderungsverordnung (V-FIFG)⁷⁴ beschlossen,

⁷³ Vgl. Tätigkeitsbericht der KTI 2011 (2012)

⁷⁴ SR 420.11

die vorsieht, dass Projekte statt wie bisher höchstens bis zum Nachweis der Marktfähigkeit der Produkte oder Verfahren neu bis zum Markteintritt unterstützt werden können.

Bisher hat sich der Umsetzungspartner gemäss FIG grundsätzlich zur Hälfte an den Projektkosten beteiligt. Als zweite neue Massnahme kann die KTI zur Stärkung der Innovationskraft von diesem Grundsatz abweichen, namentlich wenn ungünstige Wechselkurse des Schweizer Frankens Innovationsvorhaben erheblich beeinträchtigen. Als dritte Massnahme können neu die Kosten für die Optimierung des Produktes und der Herstellungsprozesse für die Serienanfertigung sowie die Kosten für die Markteinführung zu den anrechenbaren Gesamtprojektkosten zählen. Schliesslich übernimmt die KTI mit einem neuen, erhöhten Tarif die Vollkosten der Forschungsarbeiten.

Der Bundesrat verspricht sich von diesen Massnahmen einen Impuls, dass die im globalen Wettbewerb befindlichen Unternehmen durch Innovationen die eigene Wettbewerbsfähigkeit auch bei anhaltendem Kostendruck auf Grund des starken Frankens aufrecht erhalten können. Die eidgenössischen Räte haben dem dafür nötigen Nachtrags-, respektive Verpflichtungskredit zum Voranschlag 2011 in der Höhe von 100 Millionen Franken am 30. September 2011 zugestimmt.

8.1.3 Gewerbeorientiertes Bürgschaftswesen

Gemäss Art. 1 des Bundesgesetzes über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen (SR 951.25) soll das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen „leistungs- und entwicklungsfähigen Klein- und Mittelbetrieben erleichtern, Bankdarlehen aufzunehmen. Damit soll namentlich die Neugründung solcher Unternehmen gefördert werden.“

Die heutige Organisation des gewerbeorientierten Bürgschaftswesens ist das Resultat eines Postulates der WAK-N aus dem Jahr 1999, welches vom Bundesrat eine Überprüfung und Stärkung des gewerbeorientierten Bürgschaftswesens verlangte. Der Auftrag der WAK-N wurde in der Folge als parlamentarische Initiative weiterbearbeitet. Der Bundesbeschluss vom 22. Juni 1949 wurde 2007 durch ein neues Gesetz⁷⁵ abgelöst, welches das Bürgschaftswesen straffte und für KMU attraktiver machte. Der Bundesrat verabschiedete am 27. Juni 2007 die Verordnung über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen⁷⁶. Somit konnte das neue Bürgschaftswesen per Juli 2007 vollständig in Kraft gesetzt werden. Ziel war es, das Bürgschaftsvolumen von 94.3 Millionen Franken (Stand Ende 2006) innerhalb von vier Jahren mindestens zu verdoppeln. Dieses Ziel wurde erreicht. Ende 2011 betrug das Bürgschaftsvolumen 211 Millionen Franken. Bis Ende 2015 soll das Volumen auf 270 Millionen Franken anwachsen.

Das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen in seiner heutigen Form besteht aus vier vom EVD anerkannten Organisationen, welche regional organisiert und rechtlich selbständig sind. Es sind dies die Ostschweizerische Bürgschaftsgenossenschaft (OBTG), mit Sitz in St. Gallen, die Bürgschaftsgenossenschaft Mitte (BG Mitte) mit Sitz in Burgdorf, die Cautionnement romand mit Sitz in Pully, sowie die gesamtschweizerische Bürgschaftsgenossenschaft der Frauen (SAFFA) mit Sitz in Basel. Die Bürgschaftsgenossenschaften können Bürgschaften bis zu 500'000 Franken tätigen. Im Verlustfall erhalten sie hierfür vom Bund einen Verlustbeitrag von 65 Prozent. Darüber hinaus können sie vom kostenpflichtigen Risikosplitting mit der Zentralstelle für das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen profitieren. Die Zentralstelle für das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen ist selber keine anerkannte Bürgschaftsorganisation nach Art. 3 des Bundesgesetzes über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen. Sie kann selber keine Bürgschaften nach Bundesgesetz vergeben.

Das Volumen der Bürgschaften, welche von der Verlustdeckung profitieren, bezeichnet als Plafond, darf netto 600 Millionen Franken nicht überschreiten und ist im Bundesgesetz über

⁷⁵ SR 951.25

⁷⁶ SR 951.251

die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen in Art. 8 Abs. 2 festgehalten. Durch die heutige gewerbliche Ausrichtung des Bürgschaftswesens und seiner Fokussierung auf Kleinunternehmen betragen rund 50 Prozent der aktuell angefragten Bürgschaftslimiten weniger als 150'000 Franken. Per Ende 2011 haben die Bürgschaftsgenossenschaften 1'653 laufende Bürgschaften verzeichnet. Die im 2011 unterstützten Unternehmen weisen 2'800 bestehende und etwa 500 neu geschaffene Arbeitsplätze aus.

Um den Grundauftrag des gewerbeorientierte Bürgschaftswesens erfüllen zu können, kann der Bund zusätzlich zu seiner Deckung über 65 Prozent der entstehende Bürgschaftsverluste nachrangige Darlehen an die Bürgschaftsgenossenschaften zur Stärkung derer Eigenkapitalbasis vergeben. Auch zahlt er einen jährlichen Verwaltungskostenbeitrag, welcher zur Verbilligung der Gesuchsprüfungs- und Überwachungskosten sowie der Verbilligung der Risikoprämie dient. Dieser Verwaltungskostenbeitrag beträgt gegenwärtig maximal drei Millionen Franken pro Jahr und wird jährlich gemäss den Finanzhilfeverträgen je nach Zielerreichungsgrad ausgeschüttet.

Das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen als Förderinstrument des Bundes konnte sich seit seiner Neuausrichtung im Jahr 2007 erfolgreich etablieren und KMU's unterstützen. Der Bundesrat sieht vor, eine externe Wirkungsanalyse sowie eine Untersuchung der effektiven und optimalen Marktstellung des gewerbeorientierten Bürgschaftswesens durchzuführen.

8.1.4 Bürgschaftsgewährung aus CO₂-Abgabe

Das Parlament hat im Rahmen der Totalrevision des neuen CO₂-Gesetzes⁷⁷ ein Instrument zur Förderung von Risikokapital geschaffen. Gestützt auf Art. 35 des neuen Gesetzes kann der Bund Darlehen an Unternehmen verbürgen, die neue Technologien zur Reduktion der Treibhausgasemissionen, zur Förderung des Einsatzes von erneuerbaren Energien und zur Schonung der natürlichen Ressourcen entwickeln und vermarkten. Zur Deckung allfälliger Bürgschaftsverluste werden jährlich maximal 25 Millionen Franken aus der CO₂-Abgabe an einen „Technologiefonds“ überwiesen.

8.2 Mögliche neue nicht-fiskalische Regulierungen und Instrumente

8.2.1 Finanzielle Unterstützung von Programmen zur Förderung von Jungunternehmen

Die Stärken der Schweiz und anderen westeuropäischen Ländern liegen vor allem im Generieren von Ideen. Europa weist bei der Anzahl angemeldeter Patente pro Million Einwohner deutlich höhere Werte auf als beispielsweise die USA. Die Schweiz gehört sogar zu den führenden Forschungsnationen. Gemessen an der Anzahl Patentanmeldungen pro Einwohnerin ist die Schweiz das aktivste Land der OECD.

Die Analyse in den vorangegangenen Kapiteln hat gezeigt, dass der Schweizer Risikokapitalmarkt grundsätzlich gut funktioniert. In verschiedenen internationalen Vergleich platziert sich die Schweiz bei den Totalinvestitionen in den vorderen Rängen. Probleme werden allerdings in einer sehr frühen Phase ausgemacht. Auch in anderen Ländern gestaltet sich die Finanzierung in dieser Phase schwierig. Der Anteil der Investitionen in der Pre-Seed- und Seed-Phase liegt bei allen Ländern unter zehn Prozent. Allerdings liegt die Schweiz in diesem Segment mit etwa drei Prozent deutlich unter dem europäischen Durchschnitt.⁷⁸ Zusätzlich zeigt sich, dass die Frühphasenfinanzierung eine stärkere konjunkturelle Sensitivität aufweist: Die Investitionen in der Seed Phase schwanken sehr stark, was die letzten Jahre deutlich zeigen (2008: CHF 30,9 Mio. / 2010: CHF 6,9 Mio.)⁷⁹.

⁷⁷ SR 641.71

⁷⁸ Vgl. Tabelle 2 in Kapitel 5.1

⁷⁹ Vgl. Tabelle 4 in Kapitel 5.3

In der Phase der Unternehmensgründung ist es besonders schwierig, die notwendige Finanzierung - das sogenannte „Pre-Seed-Financing“⁸⁰ und "Seed-Financing" - zu erhalten. Die Informationsasymmetrie zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern in der sehr frühen Phase der Unternehmen - nicht jedoch in späteren Phasen - führt sehr oft dazu, dass grundsätzlich marktfähige Produkte von Jungunternehmen jene Phase der Finanzierung nicht erreichen können, wo ein funktionierender Kapitalmarkt existiert. Während Banken, aber auch Venture Capital Fonds vorzugsweise im Early oder Later Stage investieren, ist es vor allem im Seed Stage schwierig, an die nötige Finanzierung zu gelangen.

Fehlen die Investoren in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, besteht die Gefahr, dass der Erfolg eines Start-ups mehr von der konjunkturellen Entwicklung als von der Qualität des Projekts abhängt. Dadurch droht innovatives Potential verloren zu gehen. Das SECO wird die Problematik der Pre-Seed und Seed-Finanzierung laufend beobachten und weiter untersuchen.

Junge Unternehmen finanzieren sich heute in der frühen Phase vor allem über Freunde, Bekannte und Verwandte. Zusätzlich gibt es philanthropische Geldgeber mit privaten Programmen. Diese Programme reichen aber nicht aus, um die potentiellen Jungunternehmen inner- und ausserhalb des Forschungsbereichs zu finanzieren. Insbesondere nicht-forschungsgetriebene Innovationen werden mit den bestehenden Angeboten praktisch gar nicht abgedeckt. Gegenwärtig können über das private philanthropische Angebot pro Jahr rund 50 Start ups unterstützt werden. Das Potential bei Hochschulprojekten liegt jedoch schätzungsweise bei rund 150 bis 200 Start ups plus zusätzlich einem ähnlichen Potential bei Projekten, die nicht im Hochschul- und Forschungsbereich angesiedelt sind.

8.2.2 Investitionen der Pensionskassen

Die am 1. April 2000 in Kraft getretene Änderung der Verordnung BVV 2⁸¹ passte die Regeln für Investitionen im Bereich der beruflichen Vorsorge an und schuf eine grössere Flexibilität für Investitionen von Pensionskassen in Risikokapital. Dabei wurde der angelsächsische Grundsatz der "Prudent Man Rule" übernommen, der alternative Anlagen erlaubt, sofern die Pensionskassen über eine klare und ausgewogene Strategie verfügen.

Mit der Revision der Anlagevorschriften per 19. September 2008 wurde ausserdem eine Limite für alternative Anlagen von 15% ausdrücklich in den Anlagevorschriften verankert. Diese Limite kann in begründeten Fällen und bei ausreichender Risikofähigkeit der Vorsorgeeinrichtung sogar überschritten werden. Bei ihren Investitionen handeln die Vorsorgeeinrichtungen eigenverantwortlich. Sie werden aufgrund ihrer Risikofähigkeit und aufgrund des Renditepotentials der Investitionen versuchen, ihre Rendite zu optimieren. Die aktuellen rechtlichen Parameter (Mindestzinssatz und Umwandlungssatz) in der beruflichen Vorsorge machen dabei ausserordentlich anspruchsvolle Vorgaben.

Das eigenverantwortliche Handeln der Vorsorgeeinrichtungen hat sich in mehreren Finanzkrisen bewährt. Würde der Staat die Pensionskassen zu Investitionen in Start-ups zwingen wollen, müsste er auch die politische und finanzielle Verantwortung für allfällige Verluste übernehmen. Aus diesen Gründen ist der Bundesrat der Ansicht, dass Pensionskassen nicht mit neuen Regulierungen zu mehr Investitionen in Risikokapital gezwungen werden sollen.

8.2.3 Anzeigepflicht bei Kapitalverlusten oder einer Überschuldung

Nationalrat Noser fordert in seinem Postulat 11.3430 den Bundesrat auf zu prüfen, wie junge Unternehmen bei der Geldaufnahme in Bezug auf die administrativen Gebühren und die steuerlichen Kosten entlastet werden können. Er sieht dabei eine Massnahme darin, dass

⁸⁰ Finanzierung der Vorgründungs- bzw. Ideenphase von entwicklungsfähigen, potenziellen Existenzgründer (z.B. Studenten unterer Semester), um ein in der Zukunft anvisiertes Vorhaben zu realisieren.

⁸¹ SR 831.441.1

Jungunternehmerinnen und –unternehmer, insbesondere zur Beseitigung von Kapitalverlusten und Überschuldung, nicht jede Geldaufnahme notariell beglaubigen lassen müssen.

In den folgenden Ausführungen wird auf die öffentliche Beurkundung, insbesondere von Kapitalerhöhungen oder -herabsetzungen im Rahmen von finanziellen Problemen einer Unternehmung eingegangen. Sie beschränken sich dabei auf die Darstellung bei der Aktiengesellschaft, da anzunehmen ist, dass eine grosse Anzahl der Jungunternehmen die Rechtsform der Aktiengesellschaft wählt. Für Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Kommanditaktiengesellschaften gelten die Anzeigepflichten des Aktienrechts sinngemäss.

8.2.3.1 Allgemeines/Begriffe

Ein Kapitalverlust gemäss Artikel 725 Absatz 1 des Obligationenrechts (OR)⁸² liegt vor, wenn die Aktiven die Hälfte der Summe aus Aktienkapital (inkl. allfälligem Partizipationskapital) und gesetzlichen Reserven nicht mehr decken.

Eine Überschuldung gemäss Artikel 725 Absatz 2 OR liegt vor, wenn die Summe der Aktiven geringer ist als diejenige des Fremdkapitals.

8.2.3.2 Sinn und Zweck der Anzeigepflicht

Bei einem Kapitalverlust hat der Verwaltungsrat unverzüglich eine Generalversammlung der Aktionäre einzuberufen und muss konkrete Sanierungsmassnahmen beantragen. Der Kapitalverlust ist ein Alarmsignal, das den Verwaltungsrat frühzeitig veranlasst, sich mit der finanziellen Schieflage auseinanderzusetzen. Die Anzeigepflicht bei Kapitalverlust schützt somit die Interessen der Aktionäre, Gläubiger, Arbeitnehmer und der übrigen Wirtschaftsteilnehmer.

Führt die bei begründeter Besorgnis einer Überschuldung zu erstellende Zwischenbilanz tatsächlich zum Schluss, dass die Gesellschaft überschuldet ist, muss der Verwaltungsrat – sofern nicht im erforderlichen Ausmass Gesellschaftsgläubiger im Rang hinter alle anderen Gläubiger zurücktreten – den Richter benachrichtigen. Letzterer hat den Konkurs zu eröffnen, falls nicht Aussicht auf Sanierung besteht. Dadurch soll verhindert werden, dass der Verwaltungsrat trotz schwindenden Eigenkapitals weiterwirtschaften kann. Die Anzeigepflicht bei Überschuldung schützt folglich die Interessen der Gläubiger und jene der Gesellschaft selbst, indem eine weitere Verschlechterung der Vermögenslage verhindert und die Möglichkeit einer Sanierung aufrechterhalten bleibt.

8.2.3.3 Sanierungsmassnahmen

Beim Vorliegen eines Kapitalverlustes hat der Verwaltungsrat ein grosses Ermessen bezüglich der Wahl der möglichen Massnahmen. Neben der Liquidation der Gesellschaft oder der Fusion mit einem anderen Unternehmen kommen in nichtabschliessender Aufzählung folgende Massnahmen in Betracht:

- Kapitalerhöhung durch die Ausgabe von Aktien gegen Geld oder durch die Umwandlung von Fremdkapital in Aktien durch Verrechnung (sog. debt/equity swap);
- Kapitalherabsetzung mit sofortiger Wiedererhöhung durch neues Geld (Harmonika), Sacheinlagen oder durch Verrechnung mit Fremdkapital (debt/equity swap);
- À fonds perdu Zuschüsse durch Aktionäre;
- Forderungsverzichte durch die Gläubiger.

⁸² Bundesgesetz vom 30. März 1911 betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht; SR 220).

Bei überschuldeten Gesellschaften kann auf die Benachrichtigung des Richters verzichtet werden, wenn Gläubiger im erforderlichen Ausmass im Rang hinter andere Gläubiger zurücktreten, d.h. verbindlich erklären, dass sie ihre Forderung erst geltend machen werden, wenn alle anderen Gläubiger befriedigt worden sind. Muss dagegen der Richter benachrichtigt werden, hat dieser grundsätzlich den Konkurs zu eröffnen. Wenn ein entsprechender Sanierungsplan vorgelegt wird, kann der Richter den Konkurs jedoch aufschieben. Falls Aussicht auf einen Nachlassvertrag besteht, kann der Richter der Gesellschaft eine Nachlassstundung gewähren.

8.2.3.4 Kapitalerhöhungs- und Kapitalherabsetzungsverfahren im Besonderen

Muss aufgrund der finanziellen Schieflage das Aktienkapital angepasst werden, haben sowohl Kapitalerhöhungen wie auch Kapitalherabsetzungen nach den jeweiligen, im OR geregelten, Verfahren zu erfolgen. Die zurzeit noch im Parlament hängige Aktienrechtsrevision sieht als neues Instrument zur Kapitalerhöhung bzw. -herabsetzung das Kapitalband vor: Die Generalversammlung kann den Verwaltungsrat ermächtigen, das Aktienkapital während einer bestimmten Dauer innerhalb einer bestimmten Bandbreite herauf- und herabzusetzen.

Werden aufgrund der Kapitalerhöhung bzw. Kapitalherabsetzung Statutenänderungen notwendig, müssen die entsprechenden Beschlüsse gemäss Artikel 647 OR öffentlich beurkundet und in das Handelsregister eingetragen werden. Die dadurch entstehenden Notariatsgebühren richten sich nach den anwendbaren kantonalen Tarifen. Den Gebührenrahmen für das Handelsregister hat der Bundesrat in einer Verordnung⁸³ geregelt. Die effektiv zu entrichtenden Gebühren werden von den zuständigen kantonalen Handelsregisterämtern erhoben.

Der Bundesrat hat die öffentliche Beurkundung von Statutenänderungen bis anhin nicht in Frage gestellt und ist der Ansicht, dass dieses Formerfordernis durchaus seine Berechtigung hat, indem unlautere Machenschaften verhindert und verlässliche Beweise gesichert werden. Auch wenn sich die Investoren bei Start-up-Unternehmen des grösseren Risikos bewusst sind, rechtfertigt dies nach Ansicht des Bundesrats nicht, auf bewährte Schutzmechanismen zu verzichten. Überdies würde der Entscheid, nur junge Unternehmen von Beurkundungskosten zu befreien, dem Gleichbehandlungsgebot zuwiderlaufen.

9 Schlussfolgerungen

In den letzten Jahren hat die Schweiz ihre Rahmenbedingungen verbessert, wovon auch der Risikokapitalbereich profitiert. So haben beispielsweise das Inkrafttreten des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen⁸⁴ oder die Unternehmenssteuerreform II⁸⁵ zu Verbesserungen geführt. Die aktuellsten Zahlen der OECD und der EVCA zeigen, dass diese Initiativen langsam Wirkung zeigen. Trotzdem werden von verschiedenen Seiten immer wieder Forderungen nach einer Verbesserung der Rahmenbedingungen des Risikokapitalmarkts gestellt.

Die potentiellen Hindernisse im Bereich des Risikokapitals wurden im vorliegenden Bericht anhand der drei möglichen Problemfelder "Innovation Gap", "Information Gap" und "Funding Gap" erörtert. Innerhalb dieser Problemfelder sind zusätzlich die verschiedenen Lebensphasen der Unternehmen zu unterscheiden. Zudem sind die einzelnen Themen häufig miteinander verknüpft und können nicht isoliert betrachtet werden. Wenn beispielsweise gewisse Schwierigkeiten bei der Kommerzialisierung von Innovationen (Innovation Gap) festgestellt werden, kann dies beispielsweise mit beschränkt vorhandenen finanziellen Mitteln in der frühen Phase zusammenhängen (Funding Gap).

⁸³ Verordnung über die Gebühren für das Handelsregister vom 3. Dezember 1954 (SR 221.411.1).

⁸⁴ SR 951.31

⁸⁵ AS 2008 2893

Ein Innovation Gap begründet durch mangelnde Ideen oder Forschungsergebnisse lässt sich für die Schweiz in den letzten Jahren nicht nachweisen. Die Schweiz ist gemäss internationalen Vergleichen eines der innovativsten Länder, das zahlreiche neue Produkte hervorbringt. Ein Innovation Gap begründet durch ungenügende kommerzielle Nutzung der Forschungs- und Entwicklungsergebnisse kann zwar vermutet, aber empirisch gegenwärtig nicht nachgewiesen werden. Die Feststellung von ungenutztem Potential aus Forschungs- und Entwicklungsergebnissen ist jedoch in Expertenkreisen weit verbreitet. Wichtig ist, dass die jungen Unternehmen an die nötige Finanzierung kommen. Dazu ist Transparenz und ein guter Informationsaustausch wichtig. Bereits heute tragen verschiedene staatliche Massnahmen dazu bei, eine allfällige Innovationslücke zu vermindern. Die KTI stellt entsprechende Angebote im Rahmen des Coachings von Jungunternehmen zur Verfügung. Der Bundesrat ist grundsätzlich der Meinung, dass die bestehenden Angebote auf staatlicher und privater Seite hinsichtlich der Innovationsförderung ausreichen.

Auch im Bereich des Informationsaustausches konnte in den letzten Jahren keine Lücke im Sinne eines Marktversagens festgestellt werden. Während der Informationsaustausch innerhalb des Kreises, der sich intensiv mit der Thematik Risikokapital auseinandersetzt, gut funktioniert, besteht aber ein gewisser Bedarf, auch ausserhalb dieses Kreises weitere Interessengruppen anzusprechen und zusätzliche potentielle Investoren zu gewinnen. In der Schweiz bestehen verschiedene private Initiativen, deren Ziel insbesondere das Zusammenbringen von jungen Unternehmen und interessierten Investoren ist. Selbstverständlich kann und soll dieser Informationsaustausch ständig verbessert werden. Gerade die Tätigkeit von Business Angels könnte noch stärker publik gemacht werden, damit sich junge Unternehmen und Investoren noch besser finden. Der Bundesrat ist der Meinung, dass diese Aufgabe hauptsächlich der Wirtschaft zufällt. Der Start up Monitor oder Capital proximity sind Beispiele solcher Initiativen.⁸⁶

Schliesslich stellt sich die Frage, ob genügend Risikokapital verfügbar ist oder ob hier eine Lücke im Sinne eines Funding Gaps besteht. Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass der Schweizer Risikokapitalmarkt gemäss der Konsolidierung der Risikokapitalflüsse offen ist und zu rund 30 Prozent durch Mittel aus dem Ausland versorgt wird.

Die verfügbaren Daten wie auch die durchgeführten Hearings mit Experten im Bereich Risikokapital haben gezeigt, dass die Verfügbarkeit von Kapital grundsätzlich nach Phasen des Unternehmenszyklus unterschieden werden muss. Während Banken, aber auch Venture Capital Fonds vorzugsweise bei Vorliegen eines fertigen Produkts oder in der Wachstums- und Expansionsphase investieren, wird vor allem in einer frühen Phase (Seed Stage für Forschung und Entwicklung oder die Erarbeitung eines Businessplans) eine gewisse Finanzierungslücke (Funding Gap) ausgemacht. In dieser Phase ist das Risiko noch deutlich erhöht, so dass Eigenmittel oder Kapital von Familie, Freunden bzw. philanthropischen Stiftungen oder allenfalls Business Angels praktisch die einzige Möglichkeit der Finanzierung sind. Zusätzlich zeigt sich, dass die Finanzierung während der Seed-Phase eine stärkere konjunkturelle Sensitivität aufweist.

Die Zurückhaltung von Investitionen in der frühen Phase hängt auch mit der Einstellung der Investoren zum Risiko zusammen. Aufgrund ihrer kulturellen Einstellung scheinen europäische Investoren zurückhaltender als beispielsweise amerikanische Kapitalgeber. Die Einstellung der Bevölkerung gegenüber dem Jungunternehmertum spielt deshalb ebenfalls eine zentrale Rolle. Veränderungen bei diesen weichen Faktoren - wie die Steigerung des Unternehmergeistes - nehmen jedoch viel Zeit in Anspruch und könnten mittels schulischen Angeboten vermehrt gefördert werden.

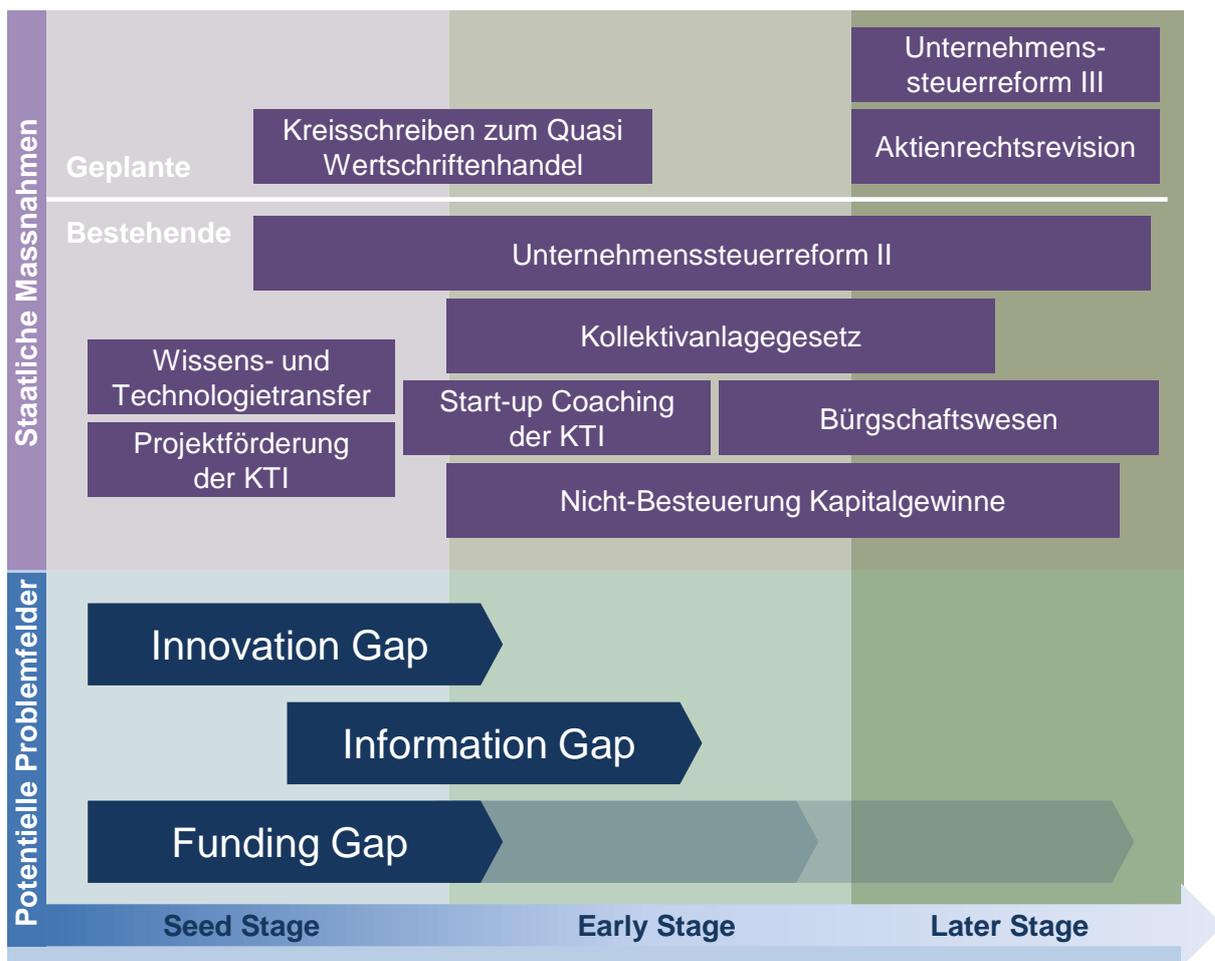
Folgende Verbesserungen der Rahmenbedingungen sind geplant: Der Bundesrat wird im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III und der Aktienrechtsrevision weitere Instrumente prüfen. Die ESTV sieht vor, im Laufe des Jahres 2012 mit der Anpassung des Kreisschreibens die Rechtssicherheit bei der Besteuerung von Quasi-Wertschriftenhändlern zu stärken.

⁸⁶ Vgl. Anhang II: Private Initiativen

Abbildung 11 zeigt verschiedene, unterstützend wirkende Massnahmen in den verschiedenen Phasen des Lebenszyklus eines Unternehmens. Ebenso helfen solche Massnahmen die erwähnten potentiellen Lücken im Bereich Innovation, Information und Finanzierung zu mindern.

Neben diesen staatlichen Massnahmen bestehen eine Vielzahl von privaten Initiativen zur Förderung von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern. Es wird aber auch in Zukunft eine Daueraufgabe sein, weitere mögliche Verbesserungen der Rahmenbedingungen zu prüfen, so dass die Schweiz ihre gute Stellung im internationalen Vergleich halten und weiter ausbauen kann.

Abbildung 11: Problemfelder und Massnahmen



Quelle: SECO, eigene Darstellung

10 Anhang

I. Konsultierte Fachpersonen

Im Rahmen der Erarbeitung des Berichts zum Risikokapital in der Schweiz wurden anlässlich eines Hearings und mehreren Gesprächen Konsultationen mit verschiedenen Expertinnen und Experten ausserhalb der Bundesverwaltung durchgeführt.

- Baumann Brigitte, Präsidentin The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players (EBAN)
- Bordry Pierre, Direktor Capital proximité
- Burkhardt Peter E., Geschäftsführer EVA - the Basel life science start-up agency, Geschäftsführer Basel Inkubator und Präsident Biovalley Business Angels Club BioBAC
- Gantenbein Pascal, Professor für Finanzmanagement an der Universität Basel
- Montserrat Jordi, Geschäftsführer Romandie des Instituts für Jungunternehmen (IFJ)
- Müller Christoph, Titularprofessor für Betriebswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung der KMU und der Unternehmensgründungen an der Universität St. Gallen
- Pedernana Maurice, Geschäftsführer Swiss Equity & Corporate Finance Association (SECA)
- Schillig Beat, Mitgründer und geschäftsführender Partner des Instituts für Jungunternehmen (IFJ)
- Vuilleumier Jean-Pierre, Managing Director CTI Invest und Geschäftsführer W.A. de Vigier Stiftung
- Walker Josef, Professor für Entrepreneurship und Leiter des Departementes „Entrepreneurial Management“ sowie der Forschung an der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

II. Private Initiativen

Die folgende Liste zeigt eine Auswahl von Beispielen privater Initiativen zur Förderung von innovativen Geschäftsideen (ohne Anspruch auf Vollständigkeit):

- *BioValley Business Angels Club:*
Der in Basel beheimatete BioBAC sucht nach Frühphaseninvestments bei Life-Science-Startups, mit einem besonderen Augenmerk auf Hochschul-Spinoffs.
- *Business Angels Schweiz (BAS):*
BAS, die Business Angels Schweiz, bietet mit den Dinner Meetings eine Plattform, auf der sich Startups interessierten Investoren präsentieren können. Der Verein hat 62 Mitglieder und ist in die zwei Sektionen Deutsche Schweiz (33 Mitglieder) und Romandie (29 Mitglieder) gegliedert.
- *Capital proximité:*
Diese Webplattform ist eine Kontaktbörse für Investoren und Unternehmer, die je entsprechende Profile hinterlegen und für ein passendes Matching suchen können.
- *Club Valaisan des Business Angels:*
Ziel des Vereins ist Investitionsförderung in Waliser Startups. Coaching und Kontaktvermittlung an regelmässig stattfindenden Angel Dinners sollen dabei helfen.
- *Cofundit oder investiere.ch:*
Die Matchmaking-Plattformen wollen Crowdfunding für Startups nutzbar machen und auch Kleininvestoren und Privatanleger, die nicht gut vernetzt sind, für das Investieren in Jungunternehmen begeistern.
- *Company Market:*
companymarket.ch ist eine Vermittlungsplattform für Unternehmen und wirkt unterstützend, bei Firmenverkäufen, Nachfolgelösungen oder Firmenkäufen.
- *CTI Invest:*
CTI Invest ist eine privatrechtlich selbständige Vereinigung von Investoren und bietet Jungunternehmen eine Plattform, ihre Geschäftsideen einem breiten Publikum von Business Angels sowie nationalen und internationalen Venture Capital-Firmen zu präsentieren.
- *Eidgenössische Stiftung zur Förderung schweizerischer Volkswirtschaft durch wissenschaftliche Forschung:*
Die Stiftung bezweckt die Förderung des Technologietransfers von der Forschung an den schweizerischen Hochschulen und anderen staatlichen Laboratorien in die Industrie zur Schaffung von eigenständigen wirtschaftlichen Aktivitäten in der Schweiz. Die Mittel der Stiftung bestehen im Ertrag des Stiftungskapitals von ca. 2.5 Millionen Franken sowie aus Zuwendungen der Schweizer Industrie. Die Stiftung wurde 1918 gegründet.
- *Fondetec:*
Die Stiftung Fondetec unterstützt die Neugründung und Entwicklung von Unternehmen in der Stadt Genf.
- *Genilem:*
Genilem wurde 1995 als non-profit Verein gegründet, mit dem Ziel, innovative Jungunternehmen in der Startphase mit einem 3-jahres-gratis-Coaching zu unterstützen. Die Partner von Genilem sind sowohl private Unternehmen wie auch öffentliche Institutionen, deren oberstes Interesse es ist, die Gründung von innovativen Jungunternehmen zu fördern, um einen Beitrag an die Dynamik und die Vitalität der gesamten Wirtschaft zu leisten, um so Arbeitsplätze zu schaffen und den Wohlstand aller zu fördern.
- *Go beyond:*
Der Fokus von Go beyond liegt auf Early stage investing. Go beyond ist ein länderüber-

greifendes Business-Angel-Netzwerk, das auch verschiedene fest strukturierte Co-Investment-Modelle für Business Angels anbietet.

- *Go! Ziel selbständig (www.gozielselbstaendig.ch):*
Go! unterstützt Menschen durch Beratung und Coaching, die den beruflichen Erfolg in die Selbständigkeit suchen.
- *Inno-Swiss:*
Inno-Swiss ist die erste Social Media Plattform mit dem Ziel Schweizer Innovationen und Unternehmen international zu bewerben.
- *Institut für Jungunternehmen IFJ:*
Seit über 20 Jahren begleitet das IFJ Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer aus allen möglichen Branchen und Sparten in die Selbständigkeit. Dafür wurden zusammen mit Partnern diverse Programme und Tools lanciert, welche die Jungunternehmen dabei unterstützen, Ihre unternehmerische Vision zu verwirklichen.
- *Kantonalbanken:*
Verschiedene Kantonalbanken engagieren sich ebenfalls in der Innovationsförderung. So stellt beispielsweise die Zürcher Kantonalbank (ZKB) über eine Periode von fünf Jahren 100 Millionen Franken Risikokapital zur Verfügung. Dazu gehören insbesondere Start-, Aufbau-, Expansions- und Übernahmefinanzierungen für KMU und Unternehmer sowie Finanzierungen für Innovationsprojekte mit nachhaltigen Technologien, welche die üblichen Risiken übersteigen.
Ein weiteres Beispiel ist die Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank. Diese richtet sich einerseits an innovative KMU an einer Wachstumsschwelle, und andererseits an etablierte Unternehmen, welche für die Nachfolgeregelung zusätzliche Eigenmittel benötigen.
- *Mikrokredit Solidarität Schweiz:*
Unterstützt werden neue Unternehmer, die für ihr Projekt keinen Bankkredit erhalten können, da sie die gewöhnlich verlangten Garantien nicht aufbringen können. Unterstützt wird die Gründung kleiner Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen, durch Vergabe von Mikrokrediten aus Kapital, das sich aus zahlreichen Spenden aufbaut.
- *Startfinance.ch:*
Diese Matchmaking-Plattform ist dem Zürcher Startzentrum angegliedert und vermittelt Kontakte zwischen Unternehmen und Investoren.
- *startup.ch:*
startup.ch ist eine Internetplattform für innovative Unternehmen, Investoren und Personen aus der Startup-Szene Schweiz.
- *startwerk.ch*
startwerk.ch ist eine Plattform für Schweizer Startups. Der Blog berichtet über neue Unternehmen und deren Entwicklung und richtet sich an Gründer und Nachfolger aller Branchen, daneben zählen Mitarbeiter und Investoren von Startups zur Zielgruppe. Themen wie Marketing und Finanzierung sowie Berichte von Events runden das Angebot ab. Wesentliches Element des Blogs ist die Vernetzung. startwerk.ch ist ein Blog der Blogwerk AG in Zusammenarbeit mit dem Institut für Jungunternehmen (IFJ).
- *Stiftung Seed Capital Freiburg:*
Die gemeinnützige Stiftung betreibt Innovationsförderung in der freiburgischen Wirtschaft und hilft bei der Finanzierung und der Unternehmensentwicklung von heutigen und zukünftigen Unternehmen die ein eindeutiges wirtschaftliches Interesse für den Kanton Freiburg darstellen und ausserdem in wertschöpfungsintensiven, wissenschaftlichen und technologischen Bereichen tätig sind. Betroffen sind Projekte in ihrer ersten Entwicklungsphase.
- *Swiss Private Equity & Corporate Finance Association SECA:*
Die SECA hat das Ziel, die Private Equity- und Corporate Finance-Aktivitäten gegenüber

den massgebenden Zielgruppen und in der Öffentlichkeit zu vertreten. Zudem werden der Austausch von Ideen und die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern und deren Kundschaft gefördert. Die Förderung der beruflichen Fortbildung sowie die Entwicklung von ethischen Verhaltensregeln und deren Umsetzung sind weitere Aufgabengebiete.

- *Swiss Start-up Monitor:*
Der Swiss Start-up Monitor ist ein Projekt der Universität St. Gallen. Die Vision hinter dem Projekt ist, eine schweizweit unabhängige und vertrauenswürdige Datenbank zum sicheren Erfassen, Verwalten und Austauschen von quantitativen Start-up-Performance-Daten zu errichten. Das Ziel ist es dabei, die Entwicklung von potenzialreichen Start-ups in der Schweiz effizient nach Regionen, Industrien und Universitäten verfolgen zu können.
- *Technoparks und Gründerzentren:*
Technoparks stellen ausgewählten Jungunternehmen aus dem Technologiesektor eine gemeinsame Infrastruktur zur Verfügung. Die Unternehmen profitieren von den Vorteilen der Standortfaktoren. Fachkräfte sind schnell verfügbar und innerhalb des Technoparks können viele Kooperationen zwischen den Firmen hergestellt werden. Das ist möglich, da die Unternehmen eines Parks meistens innerhalb des gleichen Technologiezweigs tätig sind und die Wege zwischen den Firmensitzen äusserst gering sind.
- *venture kick:*
2007 hat das IFJ zusammen mit Stiftungen die Förderinitiative venture kick ins Leben gerufen, die sich zum Ziel gesetzt hat, die Firmengründungen an Schweizer Hochschulen und Universitäten zu verdoppeln. Dazu schüttet venture kick jährlich mehr als 2 Millionen Franken aus und vergibt ein Startkapital bis zu 130'000 Franken.
- *W.A. de Vigier Stiftung*
Seit 1987 fördert die W.A. de Vigier Stiftung Jahr für Jahr innovative und zukunftsweisende Geschäftsideen mit einem Förderpreis von je CHF 100'000.-. Nebst diesem Startkapital erhalten die Preisträger auch wertvolle Kontakte, Erfahrungsaustausch an Alumni Events sowie Medienpräsenz. Dies ist ein Beispiel der zahlreichen aktiven Stiftungen in der Schweiz.

III. Venture Capital Availability (WEF)

In your country, how easy is it for entrepreneurs with innovative but risky projects to find venture capital? [1 = very difficult; 7 = very easy] | 2009–10 weighted average



SOURCE: World Economic Forum, Executive Opinion Survey

IV. Politische Vorstösse

- 11.3431 Risikokapital. Förderung von Investitionen (Po. Noser)
- 11.3430 Finanzierung junger Unternehmen. Administrative und steuerliche Belastungen verringern (Po. Noser)
- 11.3429 Rechtssicherheit für Unternehmensgründerinnen und -gründer und für Business Angels (Po. Noser)
- 10.3076 Bundesgesetz über die Risikokapitalgesellschaften. Wie weiter? (Po. Fässler)
- 09.4309 Boni-Prozente. Innovationsfonds (Mo. Heim)
- 09.3936 Förderung von Start-up-Unternehmen (Mo. Darbellay)
- 09.3935 Steuerausfälle aufgrund der Steuerbefreiung von Start-up-Unternehmen (Po. Darbellay)
- 09.3931 Erleichterung der Investition in allgemeine Finanzierungsgefässe zur Förderung von Start-up-Unternehmen (Mo. Darbellay)
- 09.3825 Innovationsförderung in den KMU (Po. Robbiani)
- 09.3575 Krisenfonds. Grünes Wissen gegen die Krise (Mo. Grüne Fraktion)
- 09.3004 Forschung und Innovation zur Bekämpfung des Konjunkturrückganges (Po. Kommission für Wissenschaft, Bildung und Kultur)
- 08.4004 Leichter Zugang zu Krediten (Po. Rennwald)
- 08.3559 Unklarheiten bei Hedge-Fonds (Ip. Sommaruga)
- 08.3054 Besserer Marktzugang für erfolgreiche Innovationen (Ip. Schelbert)
- 07.3582 Einrichtung eines Parc d'innovation suisse (Mo. FDP-Liberale Fraktion)
- 07.3378 BVG-Anlagen in Hedge-Funds und in andere hochriskante Anlagen (Ip. Rechsteiner)
- 06.3790 Massnahmenpaket für die KMU (Mo. Jermann)
- 04.3736 Beseitigung der Emissionsabgabe auf Eigenkapital (Mo. Bührer)
- 04.3577 Unternehmenssteuerreform (Ip. Wicki)
- 04.3545 Unternehmenssteuerreform (Ip. Christlichdemokratische Fraktion)
- 04.3407 Gründung von Unternehmungen. Revision des Bundesgesetzes über die Risikokapitalgesellschaften (Mo. Favre)
- 04.3169 Förderung von Risikokapital. Schaffung der Gesellschaftsform Limited Partnership nach Schweizer Recht (Mo. Bührer)
- 02.469 Unternehmenssteuer. Reform (Parlamentarische Initiative Christlichdemokratische Fraktion)
- 02.3667 KMU. Fonds für Innovations- und Entwicklungsnetze Mo. Christlichdemokratische Fraktion
- 02.3255 Gründung von Unternehmungen. Revision des Bundesgesetzes über die Risikokapitalgesellschaften (Mo. Favre)

- 02.3048 Bundesgesetz über Risikokapitalgesellschaften. Ausweitung des Geltungsbe-
reichs (Ip. Favre)
- 99.3461 Förderung von Unternehmensgründungen II (Po. WAK-SR)
- 99.3460 Förderung von Unternehmensgründungen I (Mo. WAK-SR)
- 98.3392 Risikokapital für Hotel- und Kurortserneuerung (Mo. Hess)
- 98.3042 Verwendung der Spielbankeneinnahmen (Mo. Simon)
- 97.400 Risikokapital (Parlamentarische Initiative der WAK-NR)
- 97.3412 KMU. Praxis der Grossbanken bei der Kreditgewährung (Ip. Comby)
- 97.3004 Pensionskassen und Risikokapital (Mo. WAK-NR)
- 97.3002 Börse für Risikokapitalgesellschaften und weitere kleine Betriebe (Mo. WAK-NR)
- 97.3001 Pensionkassen und Risikokapital (Mo. WAK-NR)
- 96.3651 Förderung von Unternehmensgründungen durch eine Steuerbefreiung bei der di-
rekten Bundessteuer von Risikokapital-(Venture capital)-
Beteiligungsgesellschaften und andere Massnahmen (Mo. Forster)
- 96.3623 Förderung von Unternehmensgründungen durch eine Steuerbefreiung bei der di-
rekten Bundessteuer von Risikokapital-(Venture capital)-
Beteiligungsgesellschaften und andere Massnahmen (Mo. Freisinnig-
demokratische Fraktion)
- 96.3477 Fonds der Pensionskassen für die Bereitstellung von Risikokapital (Mo. Thür)
- 96.3403 Steuererleichterungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die neue Ar-
beitsplätze schaffen (D.Ip Christlichdemokratische Fraktion)
- 96.3190 Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen (Mo. Kommission NR)
- 95.3029 Förderung von Jungunternehmen und Innovation (Mo. Lepori)
- 93.3346 Jungunternehmensförderung (Ip. Loeb)
- 92.3600 Risikokapital (Po. Christlichdemokratische Fraktion)

V. Bibliographie

- André Lukas, (2009): Bewertung und Selektion von Hightech-Start-ups durch Venture Capital-Gesellschaften und Business Angel. Eine empirische Untersuchung.
- Arvanitis, S., Bolli, T., Wörter, M., (2009): Inno-Policy Trend Chart. Innovation Policy Progress Report. Switzerland 2009.
- Bain & Company (Hrsg.), (2011): Global Private Equity Report.
- Da Rin Marco, Hellmann Thomas, Puri Manju, (2010): A survey of venture capital research.
- Europäische Kommission, (2012): Innovation Union Scoreboard 2011.
- EVCA Yearbook, (2011).
- Fueglistaller Urs, Müller Christoph, Volery Thierry, (2008): Entrepreneurship, Modelle - Umsetzung - Perspektiven.
- Global Entrepreneurship Monitor (2011): Unternehmertum im weltweiten Vergleich. Länderbericht Schweiz 2010.
- Groh Alexander, Liechtenstein Heinrich und Lieser Karsten, (2011): The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index.
- Lerner Josh (2009): Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do It, Princeton University Press.
- Sieger Philipp, Baldegger Rico, Fueglistaller Urs (2011): Unternehmerische Absichten und Tätigkeiten von Studierenden in der Schweiz. Ergebnisse für die Schweiz aus dem Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESS 2011).
- Infras, (2003): Evaluation des Gesetzes über die Risikogesellschaften.
- Institut für Angewandte Innovationsforschung IAI Bochum (2006): Innovationsforschung 2006/2007. Innovationsmanagement - Den Aufbruch zu Neuem gestalten.
- Jayo Barbara, (2010): 2008-2009 overview of the Microcredit Sector in the European Union, European Microfinance Network Working Paper No. 6.
- Lerner Josh, (2009): Boulevard of Broken Dreams. Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed - and What to Do about It.
- Machot Philipp, (2009): Secondary Buyouts: Eine empirische Untersuchung von Werttreibern.
- Meyer Rolf, (2004): Volkswirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensgründungen in der Schweiz.
- Meyer Thomas, (2008): Venture Capital: Brücke zwischen Idee und Innovation?.
- OECD (Hrsg.), (2010): A Pilot Scoreboard on SME and Entrepreneurship Financing Data and Policies, Paris.
- OECD (Hrsg.), (2011): Business Innovation Policies: Selected Country Comparisons, Paris.
- OECD (Hrsg.), (2011): Entrepreneurship at a Glance, Paris.
- OECD (Hrsg.), (2011): Financing High Growth Firms: The Role of Angel Investors, Paris.
- OECD (Hrsg.), (2011): MSTI-Datenbank, Division STI / EAS, Paris.

OECD (Hrsg.), (2006): Tax Policy Studies, No.14: Taxation of Capital Gains of Individuals – Policy Considerations and Approaches, Paris.

Oskarsson Ingvi und Schläpfer Alexander, (2008): The performance of Spin-off companies at the Swiss Federal Institute of Technology Zurich.

SECA (Hrsg.), (2010): SECA Booklet Nr. 3: Venture Capital in der Schweiz.

Sieber Pascal, (2009): Der Venture-Capital-Markt in der Schweiz, Studie im Auftrag von Avenir Suisse.

World Microfinance Forum Geneva (Hrsg.) (2011): Microcredit in Switzerland.

Zaby Simon (2010): Wagniskapital. Voraussetzung des technischen Fortschritts und Fundament für Schweizer Wirtschaftswachstum, SECA-Booklet Nr. 7.