

GRÜNDER

# Startups blicken in Deutschland zuversichtlich in die Zukunft

Startup-Unternehmer aus den Branchen Industrie, Informations- und Telekommunikationstechnik sowie Life Science haben positive Geschäftserwartungen. Das ist ein Ergebnis aus einer aktuellen Befragung von PricewaterhouseCoopers unter 400 Startups.

VON NICOLE WILDBERGER

Gründer wollen in Deutschland vor allem eines: Neue Mitarbeiter engagieren, um damit mehr Umsatz zu generieren. Für diese Wachstumspläne sind die Finanzierungsmodalitäten derzeit günstig. Das sind die zentralen Ergebnisse einer aktuellen Befragung der Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) unter 400 Startup-Unternehmen („Startup-Unternehmen Deutschland 2016“).

Für ihre Zukunft sind die Jungunternehmer, die in den Branchen Industrie, Informations- und Telekommunikationstechnik sowie Life Science tätig sind, grundsätzlich optimistisch gestimmt. Drei von vier der Befragten erwarten für das laufende Jahr ein Plus beim Umsatz, und jeder zweite rechnet sogar mit einem Wachstum von mehr als zehn Prozent.

Für diese positiven Zukunftsaussichten sind vor allem die als sehr gut eingeschätzten Rahmenbedingungen für das wirtschaftliche Handeln und den jeweiligen

Firmenstandort verantwortlich. 85 Prozent der Befragten bewerten ihren Standort als gründerfreundlich. Dafür sind auch die günstigen Finanzierungsmöglichkeiten verantwortlich, die den Jungunternehmern den Zugang zu Krediten erleichtern. Für diese Fremdmittel müssen die Startup-Gründer zuvor allerdings viel Überzeugungsarbeit leisten. Nach der Umfrage muss sich jeder zweite Gründer sehr große Mühe geben, seine Kapitalgeber von seiner Geschäftsidee zu überzeugen.

Dabei hat sich ein Großteil der Neugründungen, nämlich 80 Prozent der Befragten, zumindest teilweise das Gründungskapital aus eigenen Mitteln beschafft. Immerhin drei von zehn Startups finanzierten sich ausschließlich aus Eigenkapital. Rund drei Viertel der Befragten war auf Fremdkapital angewiesen.

Im Vergleich zum Vorjahr ist eine Finanzierung über Kredite erheblich beliebter geworden. Mehr als doppelt so viele Unternehmensgründer wollen einen Kredit einsetzen. Ein



Gute Aussichten: Drei von vier Startup-Unternehmern erwarten einer PricewaterhouseCoopers-Befragung zufolge für das laufende Jahr ein Plus beim Umsatz.

FOTO: THINKSTOCK/CLERKENWELL

Fünftel der Unternehmer nutzte für die Firmengründung sogar ausschließlich fremdes Kapital. Mehr als die Hälfte aller Gründer nutzen für

die Finanzierung sowohl eigene als auch fremde Mittel.

Jeder zweite Unternehmensgründer hatte jedoch Schwierigkeiten, seine Kapitalgeber

von der eigenen Geschäftsidee zu überzeugen. Im Vergleich zur Vorjahresbefragung wird dieser Faktor sogar als erheblich schwieriger beurteilt. Eine

zu kurzfristige Planung und das fehlende Verständnis für die Geschäftsidee lassen viele Kapitalgeber zögern, die notwendigen Kredite zu gewähren.

Wenn es um Hilfestellung in der Gründungsphase geht, so nehmen die Existenzgründer vor allem diese auch gerne in Anspruch. Rund 88 Prozent der befragten Unternehmen haben externe Beratung in Anspruch genommen, am häufigsten steuerliche Beratung sowie Beratung zur Firmengründung allgemein. Darauf folgend wurde finanzielle Beratung als dritthäufigster Hilfestellung genannt. Dabei geht es vor allem um Fragen der Folgefinanzierung, denn knapp ein Fünftel der befragten Unternehmensgründer plante in den kommenden zwölf Monaten eine Folgefinanzierung.

Ein Gang an die Börse ist für Startups laut der PwC-Untersuchung derzeit eher kein ge-

planter Finanzierungsweg. Nur 14 Prozent der befragten Unternehmensgründer dachten überhaupt über einen Börsengang nach. Für die überwältigende Mehrheit von 84 Prozent war das Thema Börsennotierung keinerlei Überlegung wert.

## Bei der Beratung geht es für Startups vor allem um Fragen der Folgefinanzierung

Finanzierungsfragen sind entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg von Gründungsunternehmen.

Gerade sie schaffen neue Arbeitsplätze und gelten als Wettbewerbs- und Innovationsmotor. Die Überzeugung vom Erfolg der eigenen Geschäftsidee sowie der Wunsch, diese zu realisieren, war die wichtigste Motivation der Befragten für den Aufbau ihres Unternehmens. Nur knapp ein Viertel hatte dabei bereits die Idee, das Unternehmen möglichst lukrativ an einen großen Konzern zu verkaufen. Eine gute Idee und der Glaube an den Erfolg allein reichen allerdings nicht.

## Up-to-date mit Leasing

Über die Hälfte aller außenfinanzierten Investitionen wurden 2015 über Leasing realisiert. Bei mobilen Investitionsgütern ist es fast jede vierte Investition. Auto-Leasing ist ein fester Begriff, doch genauso leasen Reeder Schiffe und Fitnessstudios ihre Geräte.



Schiffe gehören genauso zu den typischen Leasing-Gütern wie Autos und Maschinen.

FOTO: ISTOCK/RAFAEL RAMIREZ LEE

VON WOLFGANG A. ECK

Die Neigung zu Leasing steigt mit der Größe des Unternehmens. So ziehen 87 Prozent der Firmen ab 50 Beschäftigten Leasing in Betracht. Aber auch kleinere Unternehmen zeigen sich aufgeschlossen. Im Wettbewerb der Finanzierungsinstrumente nimmt Leasing die führende Rolle ein: So ziehen 34 Prozent der Unternehmen in Deutschland bei einer Investition in Höhe von 25.000–30.000 Euro als Erstes Leasing in Betracht. Zuerst an Kredit denken dagegen nur 28 Prozent, gefolgt von Mietkauf (25 Prozent) und Miete (sechs Prozent). Das berichtet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen.

Auch bei der Düsseldorfer Stadtbäckerei Westerhorstmann spielt Leasing im Finanzierungsmix eine erhebliche Rolle. „Vor allem im Bereich technische Innovationen in der Produktion. Wir sehen uns durch Leasing gut in der Lage unsere technische Ausstattung auf der Höhe der Zeit zu halten und immer die modernsten Produktionsverfahren anwenden zu können“, so Frank Westerhorstmann-Bachhausen, Diplom-Kaufmann, Bäckermeister und Geschäftsführer der 120 Mitarbeiter starken Stadtbäckerei mit 20 Filialen und einer zentralen Produktion.

Aus Befragungen ist bekannt, dass Eigentümer länger

an Maschinen festhalten, bevor sie in neue investieren – und dabei auch schon mal den richtigen Zeitpunkt verpassen. Das bestätigt der Stadtbäckerei-Chef: „Bei einer Leasinginvestition hat man eine Vertragslaufzeit, die maximal 90 Prozent der üblichen betrieblichen Nutzungsdauer umfasst. Dann steht eine Entscheidung an und man prüft automatisch wie der aktuelle Stand der Technik ist. So kann man entscheiden, ob man die Maschine noch Up-to-date ist und man sie weiter einsetzen will, oder eben austauscht.“

Er investiert in Öfen, Knetmaschinen oder Dosieranlagen und setzt dabei auf mehrere spezialisierte Leasinganbieter. Dazu kommen Investitionen, in den Ladenbau und Kassensysteme, also die Ausstattung der Filialen und Fahrzeuge. Westerhorstmann-Bachhausen weiß, warum er Leasing nutzt: „Aus ökonomischer Sicht gibt es deutliche Vorteile. Wir schonen unsere Liquidität, belasten unsere Bilanz nicht und haben damit einhergehend auch ein besseres Rating bei den Hausbanken.“ Zu diesen Hauptargumenten kommt für ihn noch die Kostenkontrollen. „Bei größeren technischen Neuerungen können wir in der Regel direkt Einsparungsmöglichkeiten realisieren“, sagt er. Der pay-as-you-earn-Effekt bewirkt dann, dass die monatlichen Leasingraten

aus den Umsätzen und Erträgen bedient werden können.

Bei seinen Leasingpartnern ist es ihm wichtig, dass sie sich mit seiner Branche und den benötigten Investitionsobjekten auskennen. Ohne Branchenkenntnisse gäbe es Schwierigkeiten bei der Verwertung und dadurch manchmal Risikozuschläge aus Unkenntnis über die Verwertungsmöglichkeiten auf den Sekundärmärkten. „Der wesentliche Unterschied zu einer Bankfinanzierung ist neben den bekannten Leasingvorteilen vor allem, dass wir in den verschiedenen Branchen zu Hause sind, wenn wir für unsere Kunden in Maschinen und Anlagen investieren“, beschreibt Frank Adler, Regionalleiter der abcfinance.

Mit der auf Leasing und Factoring spezialisierten abcfinance arbeitet Westerhorstmann-Bachhausen seit vielen Jahren zusammen. „Ich bin sehr zufrieden. Dort habe ich schon über viele Jahre einen festen Ansprechpartner und das Schlagwort ‚One-Face-to-the-Customer‘ ist mit Leben erfüllt.“ Er müsse nicht vielen verschiedenen Sachbearbeitern immer wieder von neuem die Story der Firma erzählen. Das mache es auch leichter über individuelle Vertragsgestaltungen zu reden, so dass die Verträge optimal auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt sind.



# Wachsen ist einfach.



Wenn man für Investitionen einen Partner hat, der Ideen von Anfang an unterstützt.

Deutsche Leasing

sparkasse.de

Wenn's um Geld geht

