

Neues wagen, Risiko tragen

Innovative Unternehmenskultur setzt ein hohes Angebot von Risikokapitalfinanzierung voraus. Müssen Unternehmen alles selbst ansparen, dauert ihr Kapazitätsaufbau zu lange. **CHRISTIAN KEUSCHNIGG**

Neue Herausforderungen bei Umwelt und Klima, Digitalisierung und die sich wandelnden Bedürfnisse der Konsumenten verlangen ständig nach neuen Lösungen. Wachstum und Fortschritt sind ein Prozess kreativer Zerstörung, wie es der Ökonom Alois Schumpeter einst ausgedrückt hat. Dabei passiert die «Zerstörung» im scharfen Wettbewerb ganz von selbst. Insolvenzen und Abschreibungen sind in einer dynamischen Marktwirtschaft an der Tagesordnung. Aber das Neue kann nur gelingen, wenn es Mut zur Veränderung gibt. Der Kern des Unternehmertums liegt darin: Neues wagen und Risiko tragen.

Die Schweiz ist ein führendes Innovationsland. Die grossen Konzerne dominieren die Masse der F&E-Investitionen in der Wirtschaft. Wenn sie sich an der Spitze behaupten wollen, müssen sie sich ständig neu erfinden. Aber wirklich bahnbrechende Neuerungen gelingen in Start-ups oft besser. Dafür gibt es wenigstens zwei Gründe. Die Unternehmer setzen ihr ganzes Vermögen aufs Spiel und können einen rasanten Aufstieg realisieren, wenn es gelingt. Das sind mächtige Anreize, die in dieser Form den angestellten Entwicklern in grossen Konzernen fehlen. Während grosse Unternehmen an bestehende Geschäftsfelder anknüpfen und deshalb oft entlang herkömmlicher Linien denken, fällt es den Start-ups viel leichter, radikal neue Wege zu gehen.

Hohe Ausfallquote

Was ist das Erfolgsgeheimnis der Unternehmer, ob Frauen oder Männer? Neben der visionären, zündenden Geschäftsidee ist es wohl die Fähigkeit, ein qualifiziertes und engagiertes Team zusammenzustellen und auf das gemeinsame Vorhaben einzuschwören. Die Gründer müssen allerdings vieles gleichzeitig «unternehmen», um ihr Projekt voranzubringen. Sie müssen die Kunden vom Nutzen überzeugen, denn sonst schaut es mit dem Umsatz schlecht aus. Sie müssen Risikokapitalgeber und Banken überzeugen, denn ohne Finanzierung gibt es kein Wachstum. Sie müssen verlässliche Lieferantenbeziehungen aufbauen, denn wenn es am Nachschub fehlt, kann an der Kundenfront auch nichts gelingen.

Das Risiko ist überaus gross. Nach drei bis vier Jahren ist die Hälfte der Gründungen schon verschwunden. Neue Konkurrenten im In- und Ausland tauchen auf, die Kunden wenden sich ab, die Gesamtwirtschaft schlittert in die Rezession. Da gibt es dann für die Unternehmer wenig zu entscheiden, wenn die Idee nicht gut war. Aber die meisten scheuen das Risiko. Die

Mitarbeiter wollen Sicherheit und guten Lohn. Die Banken müssen auf die Sicherheit ihrer Spareinlagen schauen und geben Kredit nur dann, wenn Zins und Rückzahlung sicher erscheinen. Aber sie können keine Sicherheit haben, wenn es niemanden gibt, der das Risiko trägt. Deshalb braucht es Unternehmer und ihre Risikokapitalgeber, die mit ihrem Vermögen einstehen und das Risiko tragen, das andere nicht übernehmen wollen. Eigenkapital ist eben Risikokapital. Wenn der Erlös ausbleibt, fallen beim Eigenkapital die Verluste an. Nur mit einem dicken Eigenkapitalpolster können die Unternehmen den Mitarbeitern Sicherheit bieten.

Ohne Risikobereitschaft geht gar nichts. Aber die Risikobereitschaft hat auch einen Preis, nämlich die Risikoprämie. Genau deshalb ist die Rendite von Aktien und Eigenkapital wesentlich höher als der Zins auf Fremdkapital, und die Unternehmer verdienen mehr als die Arbeitnehmer, solange es gutgeht. Wenn der Preis stimmt, gibt es auch genug Risikobereitschaft. Allerdings sind gute staatliche Rahmenbedingungen notwendig. Wenn das Scheitern zum Normalfall wird, kommt es auf die Behandlung im Falle der Insolvenz an. Das Insolvenzrecht soll die Gläubiger schützen, aber auch einen Neustart ermöglichen und die Unternehmer nicht für den Rest des Lebens stigmatisieren. Das ist wichtig, denn beim zweiten Versuch klappt es oft viel besser.

Seit der Finanzkrise ist klar, dass nichts so wichtig ist wie risikotragendes Eigenkapital. Die Besteuerung tut jedoch genau das Gegenteil. Sie begünstigt das risikoscheue Fremdkapital und diskriminiert das risikotragende Eigenkapital. Eine Gleichbehandlung von Fremd- und Eigenkapital wäre ein grosser Fortschritt. Die Beschränkungen bei Verlustausgleich und Verlustvortrag wären auch zu beseitigen. Der Staat soll sich nicht nur am Ertrag, sondern auch am Risiko beteiligen, sprich, die Verluste mittragen, wie jeder private Investor auch.

Unternehmertum lebt vom Wettbewerb und von freiem Marktzutritt. Die etablierten Unternehmen dürfen den Start-ups nicht das Leben mit Wettbewerbsbehinderungen schwer machen. Bürokratieabbau bei Unternehmensgründungen erleichtert den Marktzutritt und belebt den Wettbewerb. Für innovative Unternehmen braucht es zudem eine massvolle fiskalische Innovationsförderung. Sie erzielen zwar auf dem Markt einen guten Erlös, aber ein Teil des Innovationsertrags fliesst quasi gratis an andere Unternehmen, die von den Erfahrungen der innovativen Vorreiter profitieren und daher nicht alles neu erfinden müssen. Diesen Nutzen gilt es

z. B. mit fiskalischer F&E-Förderung zu kompensieren, damit die Innovationsanreize stimmen.

Risikokapital wird nirgends so dringend benötigt wie bei jungen, innovativen Unternehmen, wo das Risiko am grössten ist. Je ehrgeiziger die Innovationen sind, desto grösser ist das Risiko und desto dringender die Risikofinanzierung. Wenn die Unternehmen alles selbst ansparen müssen, dauert es viel zu lange, bis sie ihre Kapazitäten ausgebaut haben. Da ist die Konkurrenz schon längst enteilt und hat die lukrativen Marktanteile besetzt. Innovative Unternehmer müssen schnell sein und brauchen den Wachstumsschub mit Risikokapital. Ein innovatives Unternehmerland ist nicht vorstellbar, wenn nicht gleichzeitig auch die Risikokapitalfinanzierung und vor allem das Wagniskapital florieren. Ein innovatives Land braucht viel Wagniskapital, denn die Wagnisfinanciers geben nicht nur dringend benötigtes Risikokapital, sondern trimmen die Unternehmen mit Beratung, Coaching und Kontrolle auf Erfolg. Das ist angesichts der häufigen Managementdefizite gerade in der Frühphase der Unternehmen besonders wichtig.

Ungleichheit schafft Leistungsanreize

Unternehmertum schafft Reichtum. Müssen wir mehr Ungleichheit in der Gesellschaft hinnehmen? Nicht jede Ungleichheit ist schlecht. Die Verteilung ist dynamisch. Der Aufstieg von ganz unten nach ganz oben führt über erfolgreiche Karrieren und Unternehmertum. Wenn man nichts erreichen kann, weil alle gleich sind, dann passiert das nicht. Ein ausreichendes Mass an Ungleichheit ist für die Leistungsanreize und den sozialen Aufstieg notwendig und bringt die Gesellschaft voran. Ein Lebensmuster wie «arm mit zwanzig und reich mit sechzig» sollte viel öfter vorkommen. Was könnte den Arbeitnehmers Besseres passieren, als dass viele innovative Unternehmer aus dem Nichts grosse Unternehmen hochziehen, reich werden und so Tausende gut bezahlter Arbeitsplätze schaffen?

Man muss kein Problem mit dem Top-1% der Spitzenverdiener haben, wenn Einkommen und Reichtum auf Leistung beruhen. Das dient allen. Es reicht, wenn sie ihre Steuern ordentlich zahlen und damit den Löwenanteil der Staatsfinanzierung stemmen. Wichtig ist aber, unverdienten Reichtum und Renteneinkommen auf Kosten anderer zu verhindern. Dazu braucht es eine griffige Corporate Governance, ein gutes Insolvenzrecht und vor allem Wettbewerb. Offene Märkte, freier Zugang zu lukrativen Berufen und harter Wettbewerb waren schon immer die beste Voraussetzung für Spitzenleistungen. Dann kann sich keiner mehr auf unverdientem Reichtum ausruhen. Und alle würden profitieren, wenn jemand dank Unternehmertum zum Top-1% aufsteigt.

.....
Christian Keuschnigg ist Professor für Nationalökonomie an der Universität St. Gallen und leitet das Wirtschaftspolitische Zentrum St. Gallen und Wien.



«Nichts ist so wichtig wie risikotragendes Eigenkapital.»