

Teurer Einstieg

PRIVATE EQUITY Der Wettbewerb um die besten Investitionsmöglichkeiten stellt für die Fondsanbieter derzeit die größte Herausforderung dar. Das von der Branche geforderte Venture-Capital-Gesetz rückt derweil in weite Ferne.

Der Erfolg war groß und in dieser Form nicht unbedingt zu erwarten: Als im Spätsommer 2014 die erste Staffel der Gründer-Show „Die Höhle der Löwen“ auf Vox ausgestrahlt wurde, sahen im Schnitt 1,8 Millionen Menschen zu, was einer erstaunlich guten Quote von 6,2 Prozent entspricht. Bei den 14- bis 49-Jährigen kam die Sendung sogar auf durchschnittlich 10,5 Prozent Marktanteil. In der Show stellen Nachwuchsunternehmer, die auf der Suche nach Risikokapital sind, fünf Investoren ihre Geschäftsmodelle vor und bieten ihnen Firmenanteile zum Kauf an. Sie hoffen auf das Kapital und die Expertise der Investoren, die sogenannten „Löwen“.

Mit der zweiten Staffel konnten die Einschaltquoten im vergangenen Jahr sogar noch gesteigert werden, im Schnitt saßen rund zwei Millionen Zuschauer vor dem Fernseher. Von einem „Quotenhit“ war die Rede und von einer „unerwartet

großen Fangemeinde“, schließlich gelten Gründerfinanzierung und Wagniskapital nicht gerade als massentaugliche Themen. „Wir hatten neben einem sehr hochwertigen TV-Format auch Glück mit dem Zeitpunkt der Sendung, weil das zunehmende Interesse an Start-ups mit der Ausstrahlung der ersten Staffel zusammenfiel“, erklärt Frank Thelen, Managing Director der Risikokapital-Firma e42 und einer der fünf „Löwen“, den Erfolg der Sendung (siehe Interview auf Seite 58). Auch in vielen anderen Ländern läuft das Format äußerst erfolgreich.

Doch nicht nur das Fernsehpublikum zeigt großes Interesse an Private Equity und Venture Capital, sondern auch Investoren weltweit. Nach dem aktuellen „Global Private Equity Barometer“ von Collier Capital beabsichtigen 88 Prozent der institutionellen Anleger (Limited Partners), in den nächsten Jahren ihre Kapitalzusagen beizubehalten oder sogar zu erhöhen. Und dies, obwohl fast 70 Prozent der Li-

Matthias Hallweger, HMW: „Wir haben eine neue Generation an MIG-Fonds entwickelt.“

mitted Partners der Ansicht sind, dass die Unberechenbarkeit der heutigen globalen Wirtschaft Investitionsentscheidungen grundsätzlich schwieriger gestaltet. Ihre Begeisterung für Private Equity hat dies aber offenbar nicht geschmälert. „Anleger sehen dabei nicht nur die kurzfristigen Marktschwankungen. In einer Welt, in der viele Assetklassen unvorhersehbar oder in Schwierigkeiten sind, glauben sie, dass Private Equity weiterhin gute langfristige risikoadjustierte Rendite bringen wird“, sagt Jeremy Coller, CIO von Coller Capital.

tal. „Es ist gut zu sehen, dass Investoren ihre Allokation zu Private-Equity-Fonds erhöhen. Dies ist aber keine Überraschung, da Private-Equity-Investoren langfristig jährlich Nettoerträgen im zweistelligen Bereich erzielt haben“, ergänzt Michael Schad, Partner bei Coller Capital.

Tatsächlich erzielten laut der Befragung 87 Prozent der Limited Partners jährliche Nettoerträge von über elf Prozent über die gesamte Lebensdauer ihrer Private-Equity-Portfolios, ein Fünftel

konnte sogar Nettoerträgen von über 16 Prozent verzeichnen.

Das Interesse deutscher Privatanleger an Private-Equity-Beteiligungen ist hingegen noch ausbaufähig. Derzeit haben mit Aquila Capital, HMW, RWB und Wealth Cap vier Asset Manager Publikumsfonds in der Platzierung, die gemäß Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) konzipiert wurden. Während manche Häuser von durchaus zügigen Platzierungsverläufen berichten, befinden sich andere Angebote bereits seit fast zwei Jahren im Vertrieb. So entsteht

der Eindruck, dass Anleger dieser Assetklasse trotz großer Renditechancen zurückhaltender gegenüberstehen als früher. „Nicht jedes Private-Equity-Investment ist lukrativ, vor allem bei Start-ups gibt es zahlreiche Ausfälle“, nennt Klaus Ragotzky, Gründer des auf diese Assetklasse spezialisierten Emissionshauses Fidura, einen möglichen Grund für die Zurückhaltung. „Hinzu kommt, dass es in der Regel einige Jahre dauert, bis ein Beteiligungsverkauf erfolgt, sodass die Laufzeiten von Private-Equity-Fonds für viele Anleger zu lang sind, da kurze Laufzeiten bei Anlageprodukten derzeit bevorzugt werden.“ Und auch die allgemeine Skepsis gegenüber der neuen Produktklasse der KAGB-konformen Publikumsfonds mag hierbei eine Rolle spielen.

Dabei zeigen sich viele Anleger grundsätzlich offen für Investitionen in Private-Equity-Fonds. Jedenfalls sei es nicht schwieriger geworden, privaten Investoren die Vorteile der Assetklasse zu erläutern, betont HMW-Vorstand Dr. Matthias Hallweger: „Das war früher nicht besonders schwierig und ist es heute auch nicht. Die wesentlichen, belastbaren Mehrwerte eines Kapitalmarktes entstehen stets in erfolgreichem unternehmerischen Wirken. Das macht die außerbörsliche Unternehmensbeteiligung ebenso einfach im Grundverständnis wie sinnvoll für den Anleger.“ Der MIG-Fonds 15 ist der aktuelle Venture-Capital-Fonds von HMW und zugleich das erste Beteiligungsangebot des Unternehmens, das gemäß KAGB konzipiert wurde.

Der Fonds investiert in Wachstumsunternehmen aus verschiedenen Branchen, darunter Biotechnologie, Life Sciences, E-Commerce, Kommunikations- und Informationstechnologie. Das Gesamtvolumen ist auf 70 Millionen Euro ausgelegt, kann jedoch nach Angaben von HMW durch drei Überzeichnungsreserven in Höhe von jeweils zehn Millionen Euro auf insgesamt 100 Millionen Euro ansteigen. Zuletzt haben sich mehrere MIG-Fonds im Rahmen einer „Series A“-Finanzierungsrunde an dem Start-up-Unternehmen Konux Inc. mit 14,46 Prozent des Grundkapitals beteiligt. Konux Inc. ist die Muttergesellschaft der Konux GmbH, die dem Zentrum für Innovation und Gründung der Technischen Universität München („Unternehmertum“) entstammt.

Neben den MIG-Fonds konnte Konux mit New Enterprise Associates, einem

US-amerikanischen Venture-Capital-Fonds, und „Unternehmertum“-Fonds zwei weitere Wagniskapitalgeber gewinnen. Bereits als Investoren engagiert sind unter anderem Google-Erstinvestor Andreas von Bechtolsheim und Splunk-Gründer Michael Baum. Das 2014 in München gegründete Start-up entwickelt Sensorlösungen für Industrieunternehmen, die in Echtzeit Informationen über den Prozess und den Zustand einer Maschine, eines Systems oder einer Komponente liefern.

Das große Interesse institutioneller Anleger an Private Equity und Venture Capital ist auch ein Grund dafür, dass der Wettbewerb um die besten Investitionsmöglichkeiten derzeit die größte Herausforderung für die Fondsanbieter darstellt. „Die positiven Renditen sowie das niedrige Zinsniveau treiben immer mehr Investoren in die Anlageklasse. Die Geldschwemme führt dazu, dass einige Manager die Fondsvolumen bei ihren Folgefonds deutlich steigern und somit ein hoher Anlagedruck entsteht und damit auch die Bereitschaft wächst, höhere Einstiegspreise zu zahlen“, erklärt RWB-Vorstand Horst Güdel.

Sein Unternehmen hat gleich mehrere KAGB-konforme Dachfonds in der Platzierung: Die Beteiligungsangebote 6. RWB Global Market Typ A und Typ B konzentrieren sich regional auf Nordamerika, Europa und Asien. Der Investitionsschwerpunkt liegt auf Buyout-Transaktionen und Wachstumsfinanzierungen reifer Unternehmen in unterschiedlichen Branchen. Ergänzt wird das Portfolio durch Zielfonds, die sich auf den „Secondary Markt“ und „Special Situations“ spezialisiert haben. Frühphasen-Finanzierungen kommen aufgrund des höheren Risikos nur ergänzend zum Einsatz.

Daneben befindet sich mit dem RWB Special Market Asia III auch ein Beteiligungsangebot mit Investitionsfokus auf den asiatischen Markt im Vertrieb. Um im Wettbewerb um die besten Investitionsmöglichkeiten mithalten zu können, ist laut Güdel die richtige Managerauswahl entscheidend: „Unser Ziel ist es, in Fonds zu investieren, bei denen das Management aufgrund seiner Industrieexpertise, des Netzwerkes oder seiner Spezialisierung in der Lage ist, Unternehmer für sich als Geschäftspartner zu gewinnen, um dann auf exklusiver Basis und zu angemessenen Preisen zu investieren.“

„In der Masse funktioniert Venture Capital noch nicht“

INTERVIEW Cash sprach mit Frank Thelen, Managing Director der Risikokapital-Firma e42, über den Erfolg von „Die Höhle der Löwen“ und die Chancen für Anleger im Bereich Venture Capital.

Herr Thelen, wie erklären Sie sich den Erfolg der Sendung und das große Interesse am Thema Gründerfinanzierung?

Thelen: Wir kommen in Deutschland aus einer gewissen Depression, in der Gründertum und Start-ups mit Arbeitslosigkeit gleichgesetzt wurden. Durch Erfolge wie zum Beispiel Rocket Internet, mytaxi und Wunderlist verstehen die Deutschen aber langsam, dass es sich um eine ernstzunehmende Industrie handelt. Wir hatten neben einem sehr hochwertigen TV-Format auch Glück mit dem Zeitpunkt der Sendung, weil das zunehmende Interesse an Start-ups mit der Ausstrahlung der ersten Staffel zusammenfiel.

Wie viele Deals werden nach der Sendung tatsächlich rechtswirksam abgeschlossen?

Thelen: Es ist leider so, dass bei den Deals manchmal ernsthafte Probleme auftauchen, die so nicht besprochen oder absehbar waren. Zum Beispiel ist das Wachstum nicht so wie dargestellt oder ein Patent ist beantragt, aber nicht erteilt. Wenn wir diese Probleme juristisch oder wirtschaftlich nicht heilen können, treten wir von dem Deal zurück. Es sind auf jeden Fall mehr Deals dabei, die nicht funktionieren, als mir lieb ist. Bei den Deals, die tatsächlich klappen, engagieren wir uns dafür aber umso intensiver und versuchen, echte und unabhängige „Stars“ wie zum Beispiel Little Lunch oder von Floerke aufzubauen. *Privatanleger können über Venture-Capital-Fonds und Crowdinvestings in junge Unternehmen investieren. Wie beurteilen Sie die Chancen für Anleger in dieser Assetklasse?*



Frank Thelen: „Die Deutschen verstehen langsam, dass es sich um eine ernstzunehmende Industrie handelt.“

Thelen: Im Gesamtbild erzeugt die Venture-Capital-Branche keine guten Returns. In der Masse funktioniert Venture Capital noch nicht. Das mag sich ändern, weil die Branche sich professionalisiert. Es kann funktionieren, wenn das Investment einen professionellen Manager hat. Von Crowdinvestings kann ich aber nur abraten. Der Durchschnittsbürger kann

nicht beurteilen, ob eine Geschäftsidee gut ist oder nicht.

Als aktuell größte Herausforderung gilt der zunehmende Wettbewerb um die besten Investitionsmöglichkeiten. Nehmen Sie das auch so wahr?

Thelen: Absolut. Die guten Gründer wollen mit guten Investoren zusammenarbeiten. Erfahrung und Netzwerk sind oftmals deutlich wichtiger als das Geld und gute Investoren bringen beides mit. Die Deals, die dann beim Crowdfunding landen, haben keinen Venture-Capital-Partner gefunden. Deswegen landet in diesem Bereich viel Müll. Keines unserer Start-ups würde unter normalen Umständen Crowdfunding machen, nachdem wir investiert sind.

Das von der Bundesregierung angekündigte Venture-Capital-Gesetz lässt weiter auf sich warten. Wie bewerten Sie das?

Thelen: Da muss die Bundesregierung wirklich Gas geben. Wichtig wäre zum Beispiel, dass Venture-Capital-Fonds von der Mehrwertsteuer befreit werden. Professionelle Investoren müssten steuertechnisch so aufgebaut werden, dass Venture-Capital-Investitionen attraktiv für sie sind. Rentenfonds könnten auch verpflichtet werden, einen gewissen Prozentsatz in Venture Capital zu investieren, wie dies in Frankreich der Fall ist. Das wäre sowohl für die Fonds als auch für die Industrie der richtige Weg. Venture Capital ist die Basis für zukünftige internationale Champions unserer Wirtschaft.

Das Gespräch führte **Kim Brodtmann** Cash.

Impulse allein reichen nicht

KOMMENTAR Wenn Innovationen hier entstehen, aber deren Kommerzialisierung im Ausland stattfindet, verliert Deutschland an Wettbewerbsfähigkeit.

„Deutschlands Zukunft gestalten“ – das ist der Titel des Koalitionsvertrages aus dem Jahr 2013. Mit der Ankündigung, ein eigenständiges Venture-Capital-Gesetz schaffen zu wollen, haben die Koalitionäre ihre Zielsetzung weiter konkretisiert. Und tatsächlich hat die Bundesregierung in den letzten 30 Monaten wichtige Impulse im Bereich der Gründungsfinanzierung gesetzt: Die KfW ist als Ankerinvestor aktiv und stellt Wagniskapitalfonds bis 2019 auf diesem Wege 400 Millionen Euro zur Verfügung.

Mit Coparion wurde ein neues Co-Investment-Vehikel geschaffen, das 225 Millionen Euro in junge Unternehmen investiert. Der Invest-Zuschuss wurde steuerbefreit und soll künftig auf Investitionen in Venture-Capital-Fonds ausgeweitet werden. Und jüngst wurde die dritte Auflage des Hightech-Gründerfonds bekannt gegeben. Doch all diese Maßnahmen überdecken nicht, dass das postulierte Venture-Capital-Gesetz weiter auf sich warten lässt. Mehr noch: Für ein gebündeltes Wagniskapitalgesetz sei „nicht genug Stoff da“, hieß es unlängst aus dem Bundesfinanzministerium (BMF). Diese Aussage ist zu Recht auf Unverständnis gestoßen. Schließlich haben wir als BVK bereits Anfang 2015 ein Artikelgesetz erarbeitet, das die gesamte Wertschöpfungskette – bestehend aus Fondsinvestor, Fondsinitiator und Start-up – berücksichtigt, und damit konkrete Vorschläge für ein Venture-Capital-Gesetz vorgelegt.

Trotzdem sollte in der BMF-Aussage aber keine grundsätzliche Abkehr der Bundesregierung gesehen werden, sich dem Zukunftsthema Wagniskapital zu widmen. „Die Themen sind damit nicht vom Tisch“, stellte Staatssekretär Spahn klar. Und: Die Regelungen könne man „doch bei laufenden Gesetzesvorhaben dranhängen.“ Allerdings ist das bisher leider unterblieben. Insofern ist die kürzlich vom Bundestag beschlossene Investmentsteuerreform eine vertane Chance.



Ulrike Hinrichs: „Wir müssen Anreize für mehr Wagniskapital schaffen.“

Richtig ist aber auch: Ein Venture-Capital-Gesetz ist kein Selbstzweck. Oder anders formuliert: Inhalte zählen mehr als Überschriften. Im Ergebnis ist wichtig, dass die Anschlussfinanzierung junger Unternehmen hierzulande gestärkt wird. Es kann nicht gutgehen, wenn Deutschland als viertgrößte Volkswirtschaft der Welt in diesem Bereich weiter ins Hintertreffen gerät. Wenn Innovationen hier entstehen, aber deren Kommerzialisierung im Ausland stattfindet, verlieren wir an Wettbewerbsfähigkeit. Um das zu verhindern, brauchen wir mehr Wagniskapital. Hierfür müssen wir Anreize schaffen.

Die Frage dabei ist nicht, ob wir uns das leisten können. Vielmehr lautet die Frage: Können wir es uns leisten, darauf zu verzichten? Es gilt, Deutschlands Zukunft zu gestalten. Dafür ist die Große Koalition angetreten. Die politischen Entscheidungsträger sollten sich auf ihre selbstgesteckten Ziele zurückbesinnen. Auch, damit sie am Ende der Legislaturperiode in puncto Wagniskapital-Gesetz nicht „nackt“ dastehen.

Autorin **Ulrike Hinrichs** ist Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

Wealth-Cap-Geschäftsführerin Gabriele Volz bestätigt, dass es derzeit sehr anspruchsvoll sei, bei attraktiven Investitionsmöglichkeiten den Zuschlag zu erhalten. Auch sie vertraut im zunehmenden Wettbewerb auf die Auswahl der richtigen Partner. „Unser Netzwerk, bestehend aus erfahrenen und renommierten Private-Equity-Managern, kommt uns hier zugute. Diese Häuser verfügen über exzellente Verbindungen in vielen Branchen und sichern sich so oft sehr frühzeitig die Investitionschance“, betont sie.

Wealth Cap hat mit den Schwesternfonds Private Equity 19/20 zwei Anlagevehikel in dieser Assetklasse aufgelegt. Die Fonds konzentrieren sich auf das europäische Buyout-Segment, also den Erwerb etablierter großer und mittelgroßer europäischer Unternehmen. Die Investition in Zielfonds aus unterschiedlichen Auflagejahren soll Diversifikation über mehrere Marktphasen hinweg schaffen. Zudem soll mittels einer Auswahl über unterschiedliche Länder und Branchen ein hohes Maß an Streuung erzielt werden.

Besonders eine Streuung über verschiedene Länder macht offensichtlich Sinn, denn wie schnell sich die Stimmung auf den nationalen Beteiligungskapitalmärkten verschlechtern kann, zeigte sich Anfang 2016 in Deutschland. Im ersten Quartal fiel der Geschäftsklimaindex des „German Private Equity Barometers“, das von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und dem Bundesverband deutscher Kapitalgesellschaften (BVK) berechnet wird, um 14,3 Zähler auf 45,4 Saldenpunkte.

Dabei bewerteten die Beteiligungskapitalgeber sowohl ihre aktuelle Geschäftslage (-11,3 Zähler auf 50,8 Saldenpunkte) als auch die Geschäftserwartung pessimistischer (-17,3 Zähler auf 40,0 Saldenpunkte). Ulrike Hinrichs, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BVK, zeigt sich dennoch zuversichtlich: „Die Investitionsbereitschaft ist da. Die Entwicklung im Vorjahr hat zudem gezeigt, dass sich die Stimmung im Jahresverlauf durchaus schnell zum Positiven wenden kann. Vor allem eine Entspannung bei den doch sehr hohen Bewertungen oder Exit-Erfolgen würden die Branchenstimmung schlagartig aufhellen.“

Auch die Fondsanbieter gehen nicht davon aus, dass das Stimmungstief die Investitionsbereitschaft der Wagniskapitalgeber nachhaltig senken wird. „Hintergrund

der zurückhaltenden Investitionstätigkeit ist das derzeit hohe Bewertungsniveau im Bereich Venture Capital. Viele der sogenannten ‚Unicorns‘ schreiben noch keine schwarzen Zahlen, erreichen jedoch teilweise schwindelerregende Bewertungen. In so einem Umfeld behutsam zu investieren ist nachvollziehbar und aus unserer Sicht auch absolut notwendig, um langfristig gute Ergebnisse zu erzielen“, sagt Güdel, der mittelfristig eine Erholung im Markt erwartet.

Ragotzky wertet die gedrückte Stimmung, mit der sowohl Früh- als auch Spätfinanzierer ins Jahr 2016 gestartet sind, als normale Stimmungskorrektur: „Die Rekordstände im Geschäftsklima, die der Markt vor allem im vergangenen Jahr gezeigt hat, bescheren etablierten Marktteilnehmern inzwischen einige Bauchschmerzen.“ Angetrieben vom niedrigen Zinsniveau und günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen Sorge der wachsende Kapitalüberhang am Beteiligungsmarkt für viel zu hohe Preisvorstellungen von Beteiligungsunternehmen. Deswegen begrüßt er die Korrektur und geht davon aus, dass sowohl der Private-Equity- als auch der Venture-Capital-Markt einen festen Platz in der deutschen Finanzierungslandschaft behalten werden.

Angesichts dieser Erwartungshaltung passt es auch ins Bild, dass mehrere Häuser bereits neue Beteiligungsangebote planen – der gegenwärtigen Zurückhaltung der Anleger zum Trotz. HMW hat gerade eine neue Generation an MIG-Fonds entwickelt: einen Hybridfonds, den MIG-Fonds 14. „Darin vereinen wir das Beste aus zwei Fondswelten. Zum einen den Vorzug eines Einmalanlagefonds mit einer frühen und starken Kapitalisierung

zum schnellen Aufbau des Portfolios. Zum anderen den Vorzug eines strategischen Teilzahlungsfonds mit Capital Calls und dadurch die Möglichkeit, weitere Finanzierungsrunden bei einem Beteiligungsunternehmen auch zu späteren Zeiten planvoll mitzugehen“, so Hallweger. Dadurch könne der Fonds sein Renditechancen optimieren.

Fidura will demnächst ebenfalls einen KAGB-regulierten Publikumsfonds anbieten. „In den vergangenen Monaten haben wir unseren Fidura Rendite Sicherheit Plus Ethik 4 Fonds auf die Anforderungen des KAGB angepasst, sodass wir schon bald die Vertriebszulassung durch die BaFin erwarten und wieder in die Platzierung gehen“, kündigt Ragotzky an. Und auch Wealth Cap strebt laut Volz eine möglichst durchgehende Versorgung mit Private-Equity-Fonds an, um Anlegern eine regelmäßige Investition in dieser Assetklasse zu ermöglichen.

Um auch die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Gründerfinanzierung in Deutschland weiter zu verbessern, fordert die Branche schon seit vielen Jahren ein Venture-Capital-Gesetz. Das Ziel schien bereits in greifbarer Nähe, als Union und SPD im Jahr 2013 im Koalitionsvertrag eine entsprechende Vereinbarung trafen: „Wir werden ein eigenständiges Regelwerk (Venture-Capital-Gesetz) abhängig von den Finanzierungsmöglichkeiten erlassen, das unter anderem die Tätigkeit von Wagniskapitalgebern verbessert“, hieß es darin.

Doch mittlerweile ist große Ernüchterung eingetreten, denn die Bundesregierung hat das geplante Gesetz wieder auf Eis gelegt. „Es ist aus meiner Sicht nicht genug Stoff da, um ein gebündeltes Wagniskapitalgesetz zu machen. Für steuerrechtliche Regelungen brauchen wir kein eigenes Gesetz für die Branche“, erklärte Finanzstaatssekretär Jens Spahn (CDU) im Mai im „Handelsblatt“. BVK-Vorstand Hinrichs zeigte sich enttäuscht über diese Ankündigung. „Nach den zahlreichen politischen Bekenntnissen der letzten Jahre hatten wir uns alle eine echte Verbesserung erhofft“, sagt sie (siehe Gastbeitrag auf Seite 60).

Für Hallweger war die Absage an das Venture-Capital-Gesetz keine Überraschung. „In diesem politischen Themenfeld haben wir über all die Jahre hohe Aktivitäten gesehen, wenn es darum ging, mit markigen Aussagen für den Standort



Horst Güdel, RWB: „Die positiven Renditen und das niedrige Zinsniveau treiben immer mehr Investoren in die Anlageklasse.“

Deutschland mehr Neugründungen und Unternehmensfinanzierungen zu fordern. Wenn es dann jedoch an konkrete Umsetzungen geht, ersetzt die Neiddebatte die Gründer-Aufbruchstimmung zur Sicherung unserer Volkswirtschaft“, kritisiert er. Es mangle gerade in einer Großen Koalition nicht an klugen Köpfen, die erkennen, wie notwendig und zwingend Venture-Capital-Investitionen zur Unternehmensfinanzierung seien. „Es fehlt jedoch an Mut und politischer Durchsetzungskraft, dieses auch zu realisieren“, so Hallweger.

Allerdings weist Hinrichs darauf hin, dass in der Ankündigung aus dem Finanzministerium keine grundsätzliche Abkehr der Bundesregierung gesehen werden sollte, sich dem Thema Wagniskapital zu widmen. „Die Themen sind damit nicht vom Tisch“, stellte auch Staatssekretär Spahn klar. Junge Existenzgründer, die wegen des hohen Risikos schlecht an Kredite von Banken kommen, könnten auf anderen Wegen gefördert werden. Fortsetzung folgt – wahrscheinlich aber erst in der nächsten Legislaturperiode. ■

Kim Brodtmann, Cash.

