

Cash für Gründer

Warum unsere Firma beinahe an 50.000 Euro gescheitert wäre – und was Deutschland daraus lernen könnte

Vor 25 Jahren gründeten zwei Doktoranden der Uni-Stuttgart eine Firma. Startkapital: 25.000 Euro pro Kopf. Es fühlte sich an wie ein Vermögen – und war ungefähr die Hälfte von dem, was wir gebraucht hätten. Nach knapp zwei Jahren stellte uns der Steuerberater vor eine einfache Wahl: jeder noch einmal 10.000 Euro nachschießen – Geld, das wir nicht hatten – oder Insolvenz anmelden. Nicht, weil die Idee schlecht war. Sondern weil ein junges Unternehmen in den ersten Jahren schlicht noch keine tragenden Gewinne erwirtschaftet. Das ist kein Betriebsunfall, das ist der Normalfall. Nur unsere Finanzierung wusste es nicht.

Dabei waren wir gefördert – und wie. Das baden-württembergische Programm „Junge Innovatoren“ war unser Lebenselixier: Forschung an der Universität Stuttgart, ein halbes Gehalt, die Labore der Uni. Ohne dieses Programm gäbe es unsere Firma nicht. Aber genau deshalb kenne ich die Lücke im System aus nächster Nähe: Solche Programme finanzieren die Person und die Forschung – nicht das Betriebskapital für die Durststrecke, bis die Erträge tragen. In dieser Todeszone, meist im zweiten und dritten Jahr, entscheidet keine Fachjury mehr über eine Geschäftsidee. Es entscheidet der Kontostand.

Wir haben weitergemacht, mit dem Wasser zwischen Nase und Stirn, haben improvisiert, wo andere investiert hätten, und das mit einer Arbeitsleistung kompensiert, die ich niemandem empfehlen würde. Und ehrlich: Ohne Glück an vielen Stellen gäbe es uns heute nicht mehr.

Heute macht unser Unternehmen 16 Millionen Euro Umsatz im Jahr, bei einer starken Ertragslage. Die 50.000 Euro, an denen damals unsere Existenz hing, liegen heute unter einem durchschnittlichen Tagesumsatz. Und die Steuern, die wir über die Jahre gezahlt haben – Körperschaft- und Gewerbesteuer, Lohnsteuer und Sozialabgaben für Dutzende Arbeitsplätze, dazu das, was unsere Lieferanten und Dienstleister versteuern –, summieren sich konservativ gerechnet auf weit mehr als das Hundertfache dieser Summe. Der Staat hätte damals 50.000 Euro riskiert und bekommt seit zwei Jahrzehnten Jahr für Jahr ein Mehrfaches zurück. Kein privater Investor hat eine solche Renditeposition: Der Staat ist per Steuerrecht an jedem Erfolg automatisch beteiligt – ganz ohne Gesellschaftervertrag.

Daraus folgt eine Idee, die ich damals am liebsten dem Kanzler vorgeschlagen hätte: **Cash für Gründer**. Ein Gremium aus fünf bis zehn Fachleuten – Professoren, erfahrene Unternehmer, Berater – beurteilt Geschäftsideen junger Firmen. Liegt die Erfolgchance über zehn Prozent, investiert der Staat. Als verlorenen Zuschuss, genau in der Phase, in der heute Kontostände über Ideen richten. Zehn Prozent klingt verwegen, ist aber exakt die Quote, mit der jeder Wagniskapitalfonds arbeitet: Neun Investments scheitern, das zehnte zahlt das Portfolio. Nur verdient der Staat am zehnten nicht einmalig, sondern jedes Jahr aufs Neue. Wenn nur jedes zehnte geförderte Unternehmen eine Geschichte schreibt wie unsere, hat sich das Programm nicht gerechnet – es hat sich vervielfacht.

Deutschland diskutiert ausführlich, warum hier zu wenig gegründet wird. Ich glaube, ein Teil der Antwort ist unbequem einfach: Es fehlt nicht am Mut der Gründer. Es fehlt ein System, das ihren Mut in der entscheidenden Phase nicht dem Zufall überlässt. Wie viele Unternehmen, die heute Steuern zahlen und Fachkräfte ausbilden würden, sind im zweiten Jahr an Summen gescheitert, die sie später in einer Woche erwirtschaftet hätten? Wir werden es nie erfahren – und genau das ist das Problem.

Die gute Nachricht: Es braucht keine Jahrhundertreform. Nur ein Gremium, das Ideen beurteilen kann, einen Topf, der Verluste als Preis des Portfolios begreift – und die Einsicht, dass der Staat der geborene Wagniskapitalgeber ist. Vor 25 Jahren bin ich nicht dazu gekommen, diese Idee vorzuschlagen; wir mussten überleben. Heute schlage ich sie jedem vor, der zuhören will. Denn ich weiß aus eigener Erfahrung, was auf der anderen Seite von 50.000 Euro liegen kann.