

Alternative Finanzierungsinstrumente: Einsatz und Erfahrungen

610 Mrd€ suchen eine Veranlagung

Anlässlich des kommenden zweiten Geburtstages des Alternativfinanzierungsgesetzes (AltFG) zogen Experten und Praktiker eine Zwischenbilanz in Sachen neuer Finanzierungsinstrumente wie Crowdfunding.

Für **Christian Moser**, Vizepräsident der WKNÖ, erfordern die Regulierungen in der Bankenlandschaft eine Umstellung bei der Finanzierung von KMU, Familienunternehmen und Gründern und eine Ergänzung der „drei F: Family, Friends & Fools“. Und es brauche eine Umstellung im Unternehmergeist, weg vom „Lieber kein Risiko eingehen“, sagte er bei einer Informationsveranstaltung der Sparte Information und Consulting (zu der auch die Fachgruppe der Finanzdienstleister gehört, Anm.) der WKNÖ.

Geld plus Zusatznutzen

Alternativfinanzierung kann eine „Nische“ füllen, die die traditionellen Finanzierungsinstrumente nicht erfüllen: also für Investitionen in ganz bestimmte Projektideen, betonte **Gottfried Haber**, Professor an der Donau-Uni Krems. Daher eignen sie sich für Neugründungen/Startups und für

Wachstumsprojekte von KMU. Auch „Mischmodelle“ mit „Business Angel“ und „Crowd“ seien möglich. Abgesehen vom Geld gebe es noch vier „Zusatznutzen“: Kommunikationsschiene, die Möglichkeit des Erschließens neuer Absatzmärkte, die „regionale Wahrnehmung“, und man könne schon in einer frühen Projektphase „marktforschen“, ob die betreffende Idee gut ist.

610 Milliarden

Michael Holzer, der Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der WKNÖ, verwies darauf, dass die Crowdfunding-Plattformen, die sich an die freiwilligen Standes- und Ausübungsregeln der WKO für solche Plattformen halten, Qualität bieten. Laut Holzer gebe es in Österreich 610 Milliarden (!) Euro Sparvermögen, das in die Wirtschaft investiert werden könnte. Wegen des Risikos von Nachrangdarlehen würden Vermögensberater

eine breite Streuung empfehlen.

Laut **Philipp Bohrn**, Geschäftsführer des Fachverbandes Finanzdienstleister der WKO, eigne sich KMU-Finanzierung gemäß AltFG für Summen zwischen 100.000 und 1,5 Mio€. Potenziellen Geldgebern steht ein „Informationsdokument“ zu, das von Dritten (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Vermögensberater) geprüft werden muss. Aber: „Die Crowd kommt nicht automatisch, und man muss - statt einem Geldgeber (Bank) - viele potenzielle Geldgeber überzeugen können“.

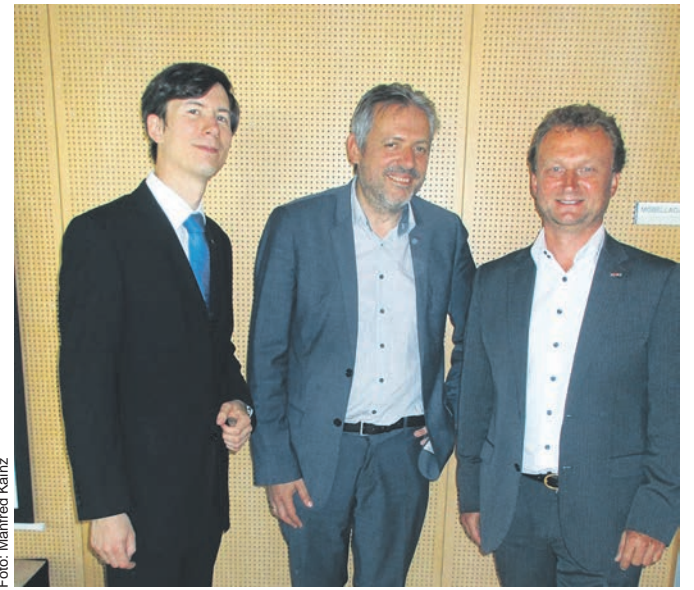
Verlustausgleich

Einer der AltFG-Erfinder, Abg.z.NR **Werner Groß**, hält Eigenkapitalfinanzierung mittels Genussrechten für das „wesentlich interessantere Instrument“ für Unternehmenswachstum als Nachrangdarlehen. Der Obmann der WKNÖ-Bezirksstelle Horn und Vorsit-

zende des parlamentarischen Finanzausschusses ist selbst Gesellschafter der Crowdfunding-Plattform Regionalfundung GmbH. Der Praktiker wünscht sich daher, dass auch Stiftungen über Alternativfinanzierung Geld in Österreichs Wirtschaft veranlagern. Ein „nächster Schritt“, beispielsweise eine steuerliche Verlustausgleichsmöglichkeit, würde „Rückenwind bringen“.

Gute Projekte knapp

Alternativfinanzierungen sollen Frühphasen von noch „geschichtslosen“ Unternehmen finanzieren, so **Bernd Litzka**, in der Austria Wirtschaftsservice GmbH für Business Angels zuständig. Er sieht als „knappe Ressource nicht Investoren, sondern gute Projekte“. Denn die Statistik zeige, dass nur ganz wenige Startups wirklich erfolgreich werden, und die müssen dann extrem hohe Rendite bringen, um die „Ausfälle“ zu kompensieren.



Philipp Bohrn, Werner Groß und Michael Holzer (v.l.n.r.) im Experten-Talk in der Wirtschaftskammer in Mödling

Lückenschluss

„Auch wir begrüßen alternative Finanzierungsinstrumente“, so der Bankenvertreter in der Runde **Hermann Kalenda**. Denn, so der Hauptabteilungsleiter Kommerzkunden Niederösterreich RLB NÖ-Wien und Geschäftsführer der ecoplus International GmbH, „Banken leben von Fremdfinanzierungen, die ohne Alternativfinanzierungen, die eine Lücke schließen, nicht möglich wären“.

100 Tage

Mit dem Projekt „Zukunft mitgestalten“ hat Herbert Wimberger, Gründer und Geschäftsführer des Sanitärtechnik-Herstellers WimTec, eine alternative Wachstumsfinanzierung umgesetzt.

Mittels Emission von nachrangigen Darlehen wollte man 750.000 € lukrieren und durch das „nach Außen gehen“ habe man das in 100 Tagen geschafft.

Manfred Kainz

Angesichts der für Sparer traurigen Zinssituation tritt der Renditegedanke wieder in den Vordergrund

Interesse an Fondsgebundener ist groß

Dass die Nachfrage nach Veranlagungs- und Ansparmöglichkeiten im Rahmen der Fondsgebundenen Lebensversicherungen gestiegen ist, hört man aus der Branche. Eine Studie hat nun den Stellenwert des Produktes beim Kunden untersucht.

Die Fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) ist in Österreich bereits seit dem Jahr 1997 auf dem Markt und gilt als bewährtes und beaufsichtigtes Produkt. Sie bietet ein breites Anlagespektrum von sehr konservativen Strategien über ausgewogene Konzepte bis zu sehr dynamischen Veranlagungen und ist gerade in der anhaltenden Niedrigzinssituation für Kunden wieder interessant geworden. Für den unabhängigen Vermögensberater und seine Kunden ergibt sich daraus ein weites und ertragreiches Feld bzw. großes Potential um der „Niedrigzinsfalle“ zu ent-

kommen, ohne den Sicherheitsgedanken über Bord zu werfen - immerhin verbindet die FLV Steuervorteile und den Sicherheitsgedanken der Lebensversicherung mit den Ertragsmöglichkeiten einer fondsgebundenen Veranlagung.

In einer umfangreichen Studie im Auftrag der Nürnberger Versicherung und des Fachverbandes der Finanzdienstleister wurde nun die entscheidende Einstellung der Kunden zur Vorsorge allgemein und zur FLV im speziellen abgefragt.

Was die eingesetzten Vorsorgeformen betrifft, so liegen,

wenig überraschend, das Sparbuch (71%) und der Bausparvertrag (61%) ganz vorne. Fondsgebundene Lösungen (Fondssparplan oder FLV) haben dabei einen Anteil von stolzen 46%. Und wie die Studie zeigt, sind fondsgebundene Produkte in der langfristigen Vorsorge auch für knapp 40% ein Thema. „Was die wesentlichen Anforderungen der Befragten an die Fondsgebundene Lebensversicherung betrifft, so werden die Leistungsmerkmale Individualität (Anlagestrategie), Flexibilität (täglich Fondswechsel, Zuzahlungen) und Bequemlichkeit (pro-

fessionelles Management bzw. Ablaufmanagement) am häufigsten genannt“, so Nürnberger-Chef **Kurt Molterer**, zu den positiven Ergebnissen.

Sowohl Molterer als auch der Obmann der Niederösterreichischen Finanzdienstleister **Michael Holzer** sehen diesbe-

züglich ein Riesopotential für den gut ausgebildeten unabhängigen Berater. Holzer: „Gerade in der kapitalbasierten Vorsorge für später bzw. um Kapital längerfristig anzusparen, ist die persönliche Beratung wichtig, denn genau da kann man seine Bedenken, Wünsche,

Anregungen und Ziele genau definieren.

Wie soll das online gehen? Daher bin ich der Überzeugung: gerade für die wichtige Pensionsvorsorge wird die persönliche Beratung nicht nur da sein, sondern eine Notwendigkeit für den Kunden.“ ks

Hier finden Sie Ihren persönlichen niederösterreichischen Finanzdienstleister:
www.noe-finanzdienstleister.at



Lebensqualität durch individuelle Finanzberatung

Ein Vermögensberater vermittelt nicht Einzelprodukte für einen bestimmten Bedarfsfall, sondern sieht alle in Anspruch genommenen Finanzprodukte in ihrem Zusammenspiel. Dadurch kann er Leistungsüberschneidungen und Versorgungslücken vermeiden. Für ihn gibt es kein „optimales Produkt“ an sich. Denn ob ein Finanzprodukt für

Sie ideal ist, hängt immer von Ihrer persönlichen finanziellen Situation und Ihren Lebenszielen ab - und genau diese sind Ausgangs- und stets Orientierungspunkt seiner Beratung. Was sich wirklich für Sie auszahlt: Ihr Vermögensberater durchleuchtet Ihre finanzielle Situation und erkennt, wo Handlungsbedarf besteht.

Da ist mehr für Sie drin!

3100 St. Pölten, Landsbergerstraße 1
 Stockwerk: 3, Zimmer: M05
 Telefon: +43 (0)2742 851 19720
 Fax: +43 (0)2742 851 19729
 E-Mail: finanzdienstleister@wknoe.at


WKO
 WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
 Die Finanzdienstleister