



Wachstum

Der schwierige Weg vom Start-up zum Unternehmen

Der Laser-Mikro-Hersteller Xarion zieht derzeit in sein erstes eigenes Büro ein. Wie schwer das Erwachsenwerden eines Start-ups ist, weiß Gründer Balthasar Fischer.

WIEN. Xarion, ein Start-up, das sich mit der Entwicklung eines Laser-Mikrofonen beschäftigt, zieht dieser Tage in ein neues Büro in Wien Landstraße und macht damit einen großen Schritt von einer Neugründung zum Unternehmen. Wie schwer dieser Schritt ist, weiß Balthasar Fischer, Geschäftsführer und Erfinder einer neuen Technologie. Mittels eines Laserstrahls werden Schallwellen ohne bewegliche Teile detektiert. So kann wesentlich empfindlicher als mit herkömmlichen Mikrofonen gemessen werden.

„Start-ups wird in Österreich bei den ersten Schritten viel geboten, aber das hat eine Ablauffrist“, sagt Fischer. Xarion hat in einem Haus des Hightech-Unternehmens Frequentis begonnen, außer den Betriebskosten war dort alles gratis. Der einzige Haken: Das Ganze ist auf drei Jahre befristet, dann muss das Start-up flügge werden und ein eigenes Büro einrichten.

„Und da muss man massiv investieren“, sagt Fischer. In seinem Fall etwa in einen leitfähigen Boden für das Elektroniklabor und die Produktion, in einen Akustikprüfstand und in Laserschutzmaßnahmen. „Da wir auch produzie-



Wird ein Start-up zum Unternehmen, gibt es einige Überraschungen. Etwa beim Internetanschluss und beim Bankkonto, so Xarion-Chef Balthasar Fischer.

ren, brauchen wir eine Betriebsanlagen-Genehmigung. Und da kommt einiges auf einen zu.“ Studentische Lösungen, die früher gereicht haben, genügen nicht mehr. Ein privates Billig-Internet darf ein Unternehmen nicht verwenden, es muss ein Firmenanschluss sein, und dieser ist oft teuer und langsamer. Auch das obligate Firmenkonto kostet deutlich mehr als ein herkömmliches.

Die neuen Räumlichkeiten haben aber auch positiven Seiten. „Das neue Firmenlogo, die neue Corporate Identity, der Warte-

und Konferenzraum sorgen für einen professionelleren Auftritt“, sagt Fischer. Sein Wunsch: „Es wäre schön, wenn die Verwaltungshürden dezimiert werden könnten.“ Auch bei der Zusammenarbeit mit großen Kunden weht ein anderer Wind. „Unsere Mikrofone werden als Sensoren im Luftfahrtbereich und in der Medizintechnik eingesetzt. Da gibt es sehr viele Auflagen und Sicherheitskontrollen, das kann Jahre dauern.“

Die Start-up-Mentalität sei wesentlich schwungvoller, man müs-

se sich erst gewöhnen, wie langsam man manchmal vorankomme. Und dazwischen riesle das Geld durch die Finger. Am Anfang reichen Förderungen und Investorengelder, doch später müssen steigende Kosten durch Mehrumsatz gedeckt werden.

Bekannte Investoren

Prominente Namen hat Fischer mehrere an Bord. Allen voran hat Hans-Peter Porsche – Enkel des berühmten Autobauers – als Privatperson bei Xarion investiert. Zu Fischers Kunden zählen etwa

die US Navy, Cern, Siemens und die Verbund-Tochter APG. Der Standort Österreich verfüge über positive Aspekte, so Fischer. „Für Hardware ist Österreich ein guter, vielleicht sogar besserer Standort als das Silicon Valley.“ Hier gehe es nicht um den kurzfristigen Return on Investment, sondern um längerfristiges Denken. „Und so kann man etwas aufbauen“, sagt Fischer. (tp)

Diese Seite wird in redaktioneller Unabhängigkeit gestaltet und erscheint in Kooperation mit KPMG.

Expertentipp

Hello World!

Immer mehr heimische Start-ups wagen den Schritt ins Ausland. Das bringt gewisse Fallstricke mit sich.

WIEN. Die Erfahrung zeigt: Beim Einstieg eines US-Investors werden die Aktivitäten eines Start-ups in einer Holding (z. B. UK) gebündelt. Diese Vorgehensweise wird auch seitens der US-Investoren vorgegeben. An der gemeinsamen Holding sind sowohl die Gründer als auch die ausländischen Investoren beteiligt.

Steuerlich ist es ohne besondere Bedeutung, ob der Investor die Holding selbst errichtet und in einem zweiten Schritt die Gründer ihre Anteile der GmbH einbringen oder sie selbst die Holding gründen und der Inves-

tor mittels einer Kapitalerhöhung einsteigt. Das Grundproblem bleibt aus steuerlicher Sicht seit der Steuerreform 2015/2016 dasselbe: Sofern in den Anteilen durch die bereits gesetzten Aktivitäten der Gründer stille Reserven entstanden sind (wovon bei bereits absolvierten Finanzierungsrunden regelmäßig auszugehen ist), erfolgt eine sofortige Realisierung der Anteilsinhaber (zum Steuersatz von 27,5 Prozent, wobei auf Antrag die Versteuerung in sieben Jahresraten erfolgen kann).

Darüber hinaus treffen die Gründer weitere steuerliche Herausforderungen: Sie sind zukünftig nicht mehr an einer österreichischen, sondern an einer ausländischen Holding beteiligt. Dies bedeutet, dass sie gesondert die steuerlichen Komplexitäten zu untersuchen haben, z. B. wie ist eine Dividende von der ausländischen Holding zu versteuern? Regelmäßig besteht sowohl im Holdingstaat als auch in Österreich ein Besteuerungsrecht. Durch die Doppelbesteuerungsabkommen wird eine doppelte Besteuerung vermieden. Doch: Wie sind Veräußerungsgewinne aus der ausländischen Holding zu versteuern?

Auch für die operative Start-up GmbH sind weitere Komplexitäten zu beachten: Können Dividenden an die ausländische

Holding KEST-frei ausgeschüttet werden bzw. verfügt die ausländische Holding über ausreichend Substanz?

Fremdfinanzierung

Finanziert der ausländische Investor mit Fremd- bzw. Hybridkapital, stellt sich für die österreichische Start-up GmbH die Frage, ob die verrechneten Aufwendungen für Belange des Steuerrechts zum Abzug gebracht werden können. Bereits im Vorfeld zur OECD-Beps-Initiative (Base Erosion and Profit Shifting) hat Österreich eine Vorschrift eingeführt, die eine Abzugsfähigkeit immer dann versagt, wenn das empfangende Unternehmen eine bestimmte Nahebeziehung auf Anteilsinhaber- oder Konzernseite aufweist und einer (sachlichen oder persönlichen) Steuerbefreiung im Ausland unterliegt bzw. dort „niedrigbesteuert“ wird.

Eine Niedrigbesteuerung wird immer dann angenommen, wenn entweder der (nominale) Steuersatz im Ausland weniger als zehn Prozent beträgt oder die tatsächliche Steuerbelastung weniger als zehn Prozent ausmacht.

Neue Märkte

Sofern der Investor an den Einsatz von hybriden Finanzierungsinstrumenten denkt, sollten sowohl die EU- als auch die

OECD-Initiativen zur steuerlichen Bekämpfung ebensolcher Instrumente bedacht und mit Argusaugen beobachtet werden (z. B. Beps Action 2 und 4).

Ist ein Start-up in der Wachstumsphase angekommen, erscheint es oftmals zweckdienlich, neue Märkte zu erschließen. Hier stellt sich zunächst die Frage, ob dieser Markteintritt bereits eine Betriebsstätte begründet oder ob es sinnvoller ist, eine eigene Tochter-Kapitalgesellschaft zu errichten.

Aus buchhalterischer Sicht stellt die Errichtung und der laufende Betrieb einer Kapitalgesellschaft keine größeren Anforderungen als das „Aufsetzen“ einer Betriebsstätte dar: Beide werden im anderen Staat steuerpflichtig, und es sind meist sehr ähnliche Jahresabschlüsse aufzustellen. Auch aus Sicht der Verrechnungspreise sind die Thematiken ähnlich. Dieses Thema kommt allerdings bei der Internationalisierung einer Unternehmung unweigerlich auf das Start-up zu: Bei Leistungs- wie auch bei Finanzierungsbeziehungen ist anhand des internationalen Steuerrechts (und dessen jeweiliger nationaler Umsetzung) auf eine fremdübliche Abgrenzung von Aufwendungen und Erträgen zu achten. Gerade in den letzten Jahren haben auch die Aufzeichnungspflichten bei gruppeninter-

nen Leistungsbeziehungen stark zugenommen und sollten von den Start-ups auch gleich bei Markteintritt ernst genommen werden. Weitere steuerliche Themen in diesem Zusammenhang betreffen mögliche Quellensteuern (auf Dividenden, Zinsen, Lizenzgebühren), Verlustverwertungen (z. B. durch Bildung einer steuerlichen Unternehmensgruppe), Teilwertabschreibungen oder Mitarbeiterentsendungen.

Umzug ins Drittland

Sollten die Gründer sich überlegen, ihr Unternehmen durch einen Umzug z. B. ins Silicon Valley besser voranbringen zu können, so sind die Folgen der neuen österreichischen Wegzugsbesteuerung (eingeführt durch die Steuerreform 2015/16) zu bedenken. Ähnlich wie bei einem Einstieg eines ausländischen Investors ergibt sich auch hier eine sofortige Realisierung der stillen Reserven (mit Antrag auf Versteuerung in sieben Jahresraten). Um diese Folgen zu vermeiden, ist eine rechtzeitige Strategie zu wählen.



MICHAEL
PETRITZ

Partner KPMG

BUSINESSCORNER

MIETSTAPLER

T: +43/3334/2239
www.stapler.net

