



Finanzierungssituation und -bedarf der österreichischen Kultur- und Kreativwirtschaft

Mag. Alette Dörflinger

06.März 2015

www.kmuforschung.ac.at

Agenda

2/25

1. Informationen zur Studie
2. Finanzierungssituation der Kultur- und Kreativwirtschaft -
Status quo
3. Zugang zu externer Finanzierung
4. Zusammenfassung & Fazit

1. Informationen zur Studie

Methodische Vorgehensweise (I)

4/25

Methodenmix:

- Quantitative **Online-Befragung**
unter österreichischen Unternehmen und Organisation der Kultur- und Kreativwirtschaft im Frühjahr 2014
- Qualitative **ExpertInnen-Interviews**
unter VertreterInnen aus der Kultur- und Kreativwirtschaft und Finanzinstituten
- **Rating-Konferenz**
mit VertreterInnen der Kultur- und Kreativwirtschaft → Fokus Kulturwirtschaft

Finanzierungssituation
von Unternehmen und Organisationen
aus der Kultur- & Kreativwirtschaft

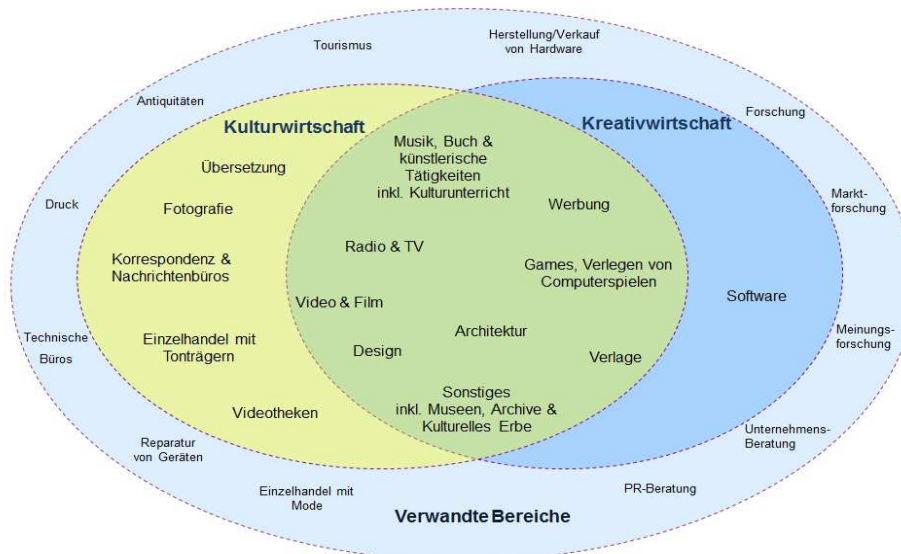
Allgemeine Finanzierungsstruktur

Art / Ausmaß des Finanzierungsbedarfs

Finanzierungsbedarf wofür? → Gründe

Welche Finanzierungsinstrumente?
→ Fokus: Zugang zu Bankfinanzierung

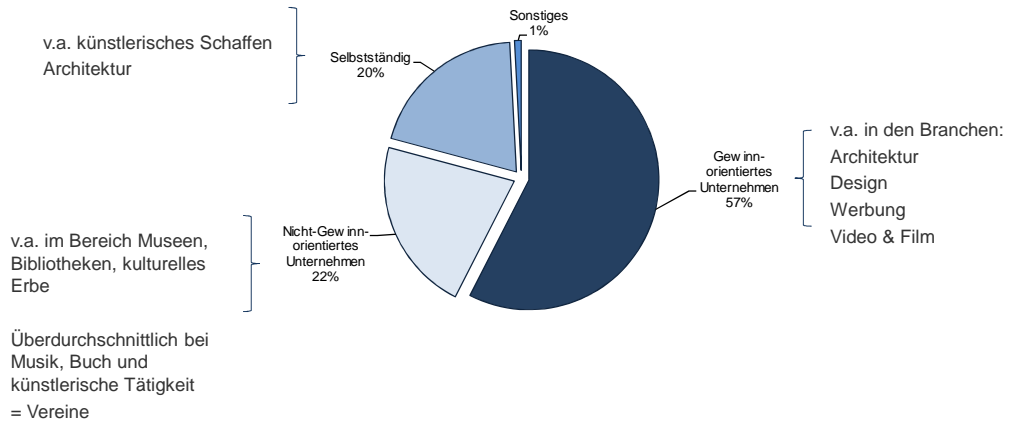
Barrieren beim Zugang
zu externer Finanzierung



Quelle: KMU Forschung Austria, eigene Darstellung

- 1 von 10 Unternehmen & rd. 4% der Beschäftigten zählen zur Kultur- und Kreativwirtschaft
- Kleinstrukturiert (über 60% EPU)
- Überdurchschnittliche Wachstumsraten & überdurchschnittliche betriebswirtschaftliche Ergebnisse
- Vorrangig immaterielle Vermögenswerte
- Aufgrund der projektbasierten Arbeitsweise: zum Teil starke Volatilität der Umsatzentwicklung

- Vorreiter im Bereich neuer Arbeits- und Clustermodelle / Vernetzung, „innovativ“
- Heterogenität des Bereichs
 - Vielzahl an Geschäftsmodellen, unterschiedliche Produktionsbedingungen
 - Unterschiedliche Branchen
 - Art der Organisationen: nicht-gewinn-orientierte Organisationen bis hin zu stark wachstumsorientierte Unternehmen
 - Auftrags- und/oder Produzentenlogik
 - Interdisziplinarität



Quelle: KMU Forschung Austria, 2014

2. Finanzierungssituation der Kultur- und Kreativwirtschaft – Status quo

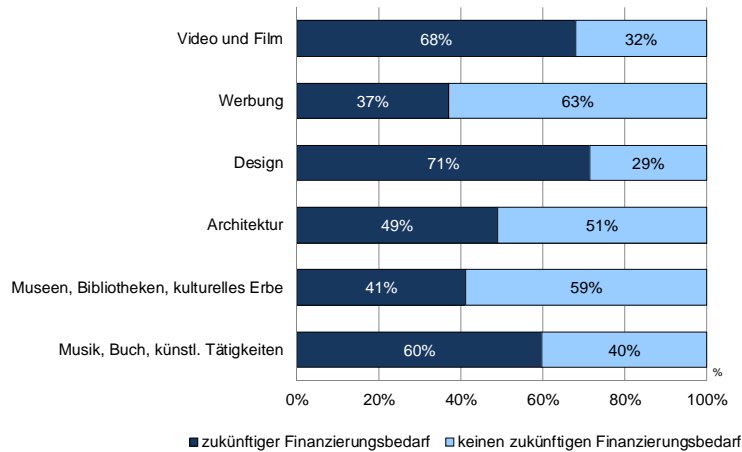
1. Eigenkapital
2. Kredite (Banken)
3. andere Kredite (Darlehen)
4. Öffentliche Förderungen
5. Private Zuwendungen
6. Equity Capital
7. Crowdfunding

- **Zwei Drittel mit** (vergangenen und/oder zukünftigen) **Finanzierungsbedarf**
- **Kontinuierlicher Bedarf an kleinen Beträgen**, vorrangig für **kurzfristigen Finanzierungsbedarf (< 1 Jahr)**
 - rd. drei Viertel der Befragten haben einen Finanzierungsbedarf in Höhe bis zu € 100.000,-;
 - zu rd. ein Drittel Bedarf von Beträgen unter € 15.000,-

Art & Ausmaß des Finanzierungsbedarfs (II)

13/25

Finanzierungsbedarf in den kommenden drei Jahren, nach Branchen

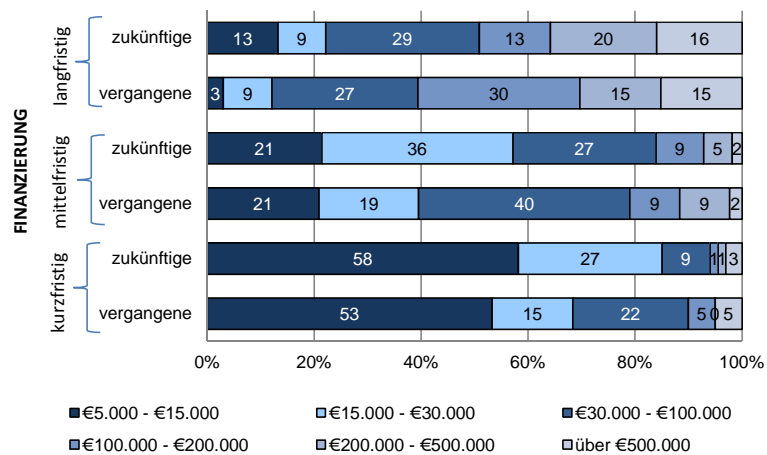


Quelle: KMU Forschung Austria, Online-Befragung Frühjahr 2014, n=245

Art & Ausmaß des Finanzierungsbedarfs (III)

14/25

Finanzierungsbedarf nach Fristigkeit und Höhe des Finanzierungsbedarfs

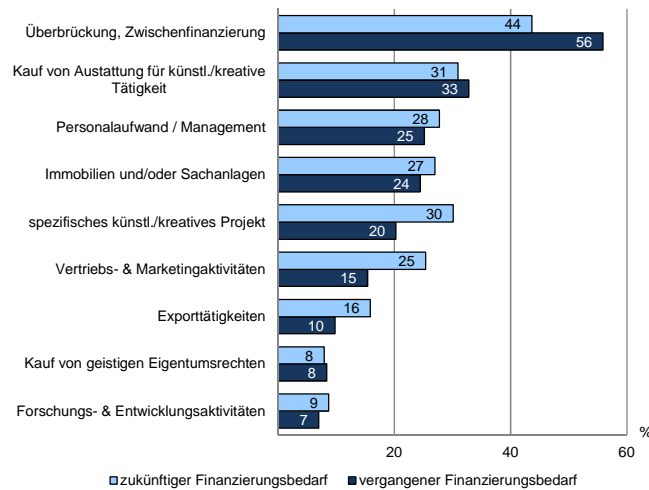


Anmerkung: kurzfristiger Finanzierungsbedarf: weniger als 12 Monate; mittelfristiger Finanzierungsbedarf: 1 bis 3 Jahre; langfristiger Finanzierungsbedarf: 3 Jahre und mehr
Quelle: KMU Forschung Austria, Online-Befragung Frühjahr 2014, n=47 bis n=68

Finanzierungsbedarf wofür?

15/25

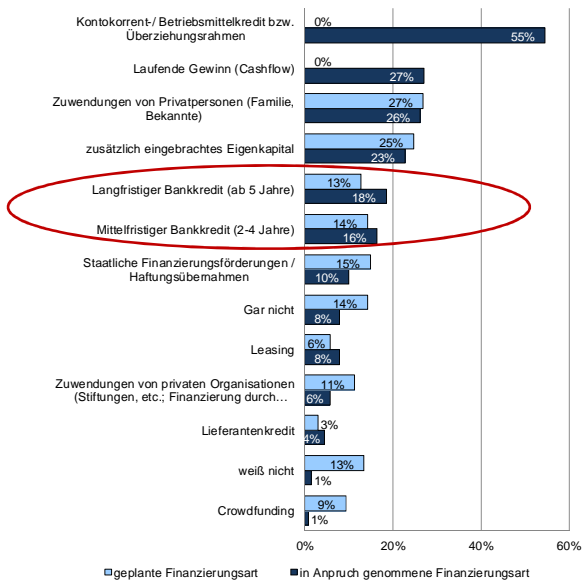
Vergleich zwischen den Gründen für Finanzierungsbedarf, in den letzten 3 Jahren und in den kommenden 3 Jahren



Quelle: KMU Forschung Austria, Online-Befragung Frühjahr 2014, n=130 bis n=148; Mehrfachnennungen möglich

Womit wird der Finanzierungsbedarf gedeckt? (I)

16/25

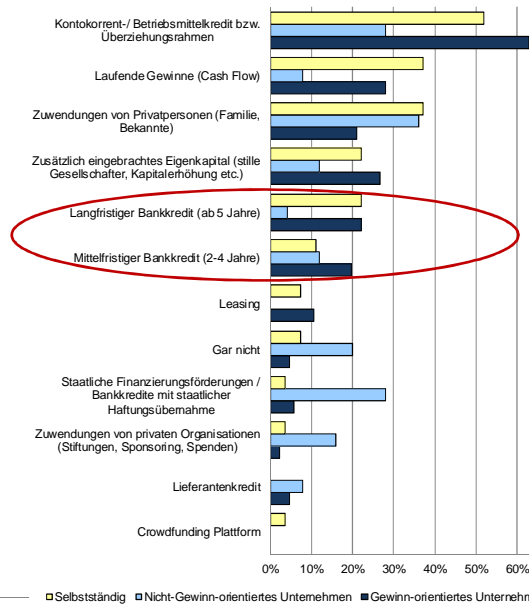


Finanzierungsinstrumente für vergangenen und geplanten Finanzierungsbedarf

Quelle: KMU Forschung Austria, Online-Befragung Frühjahr 2014, n=130 bis n=148, Mehrfachnennungen der drei wichtigsten Finanzierungsarten

Womit wird der Finanzierungsbedarf gedeckt? (II)

17/25



Finanzierungsinstrumente für Finanzierungsbedarf in den letzten drei Jahren nach Organisationsform

Quelle: KMU Forschung Austria, Online-Befragung Frühjahr 2014, n=130 bis n=148; Mehrfachnennungen der drei wichtigsten Finanzierungsarten

3. Zugang zur externen Finanzierung

- Rd. 30% der Befragten haben einen **Kreditantrag** gestellt
 - V.a. Gewinn-orientierte Unternehmen
- **Hohe Bewilligungsrate**: 70%; allerdings meist nicht zu gewünschten Konditionen
- Problematik der **Sicherheiten**
 - Lebensversicherung, privates Bankguthaben sowie private Bürgschaften und private Immobilien/Hypotheken
- Keine Verhandlungen „auf Augenhöhe“

- Sehr starke **Informationsasymmetrie** zwischen Banken und Zielgruppe
- Banken agieren traditionell **konservativ/risikoavers** bzw. auch bei geänderten Rahmenbedingungen (Stichwort: Basel II,III)
- **Fehlende Expertise** in Banken bei Bewertung von immateriellem Vermögen / von Projekten der KKW
- **Ratingmodelle** bevorzugen Großunternehmen, EPU=Privatkundengeschäft

- KKW als **Zielgruppe** zu **heterogen**
- **Barrieren** aufgrund sektorspezifischer Merkmale der KKW
 - Mangel an materiellen Vermögenswerten, Abhängigkeit von **immateriellen Vermögenswerten**,
 - **Unsicherheit** hinsichtlich der Marktnachfrage, besondere Marktbedingungen (z.B. **Größe des Markts**, Druck auf bestehende **Geschäftsmodelle**)
 - starke Heterogenität hinsichtlich des **Risikos** und der verwertbaren **Sicherheiten**
 - **kleinere Produktportfolios**

“Entgegenkommen” beider Seiten:

- Banken: Verständnis für Besonderheiten der KKW, nicht nur auf materielle Sicherheiten fixieren
- KKW: Minimum an betriebswirtschaftlichem Denken/Handeln, Stärken des eigenen Projekts kennen und aufzeigen

Professionalisierung der KKW in betriebswirtschaftl. Hinsicht

- Spagat zwischen Rolle als UnternehmerIn und als KunstschaffendeR
- Projektfinanzierung vs. Unternehmensfinanzierung

4. Zusammenfassung & Fazit

Fazit (I)

24/25

- Kontinuierlicher Bedarf an kleinen Beträgen, vorrangig für kurzfristigen Finanzierungsbedarf
- Hoher Bedarf an Überbrückungs-/Zwischenfinanzierung
- Wichtigste Finanzierungsarten:
 - Überziehungsrahmen bzw. Kontokorrentkredit
 - laufende Gewinne
 - Zuwendungen von Privatpersonen (Familie und Freunde)
 - zusätzlich eingebrachtes Eigenkapital
- Große Unterschiede bei den Ergebnissen - je nachdem ob Unternehmen/Selbstständig oder Organisation (nicht-gewinnorientiert)

- **Hohe Barrieren** beim Finanzierungszugang:
 - **Sektorspezifisch:** Kleinstrukturiertheit, immaterielles Vermögen, (wahrgenommener) Mangel an betriebswirtschaftlichen Know-how, Planungshorizont
 - **Bankenseite:** konservativ/risikoavers, fehlendes Know-how, Ratingmodelle
- **Problem: Konditionen & Sicherheiten**
 - Lebensversicherung, Privatvermögen
- **Garantiefonds** setzt bei Problembereichen an
 - Konditionen & Sicherheiten
 - Know-how der Banken

- **Informelles Kapital** sowie **kurzfristige Kontokorrentfinanzierung** am häufigsten genutzt
- Bedarf an Finanzierung für **projektabhängige Zwischenfinanzierung**
- Unternehmen/Org aus der KKW benötigen **kleinere Kredite bzw. kleinere Finanzierungsbeträge**
- **Volatile/unstabile Einkommenssituation** erschweren die Rückzahlungen; Zugang zu Finanzierung von Umlaufvermögen wichtig
- KKW bieten oftmals **keine klassischen Realsicherheiten**

- **Wenig Kenntnisse** der KKW-UNT/Organisationen über adäquate Bankprodukte
- Zu wenig Ressource (Zeitressource, Sozialkapital, etc.) sich das Wissen darüber anzueignen bzw. den Schritt zu tun
- **Hemmnisse** sich an Banken zu wenden
- Banken „**verstehen**“ die Geschäftsmodelle **nicht**, KKW-UNT/Org „passen“ nicht ins rating schema
- *Alternative Finanzierungsformen sind attraktiv (**crowdfunding**)*
- *Bereiche mit großem **Vorfinanzungs-Bedarf**, höhere Finanzierung erforderlich*