

Bearbeitet von
Gerhard Untiedt, Hans H Eberstein, Helmut Karl

Grundwerk mit 65. Ergänzungslieferung 2015. Loseblatt. Rund 850 S. Im Ordner
ISBN 978 3 504 40041 5

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text "beck-shop.de" in a bold, red, sans-serif font. Above the "i" in "shop" are three red dots of increasing size. Below the main text, the words "DIE FACHBUCHHANDLUNG" are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Handbuch der regionalen Wirtschaftsförderung • Fortsetzungsbezug

von
Hans H Eberstein, Helmut Karl

Grundwerk mit 64. Ergänzungslieferung

Dr. Otto Schmidt Köln

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de
ISBN 978 3 504 40041 5

Leseprobe zu



Eberstein/Karl

Handbuch der regionalen Wirtschaftsförderung (Grundwerk mit Fortsetzungsbezug für mindestens 2 Jahre)

2014, 2564 Seiten, 2 Bände, Ordner Leinen, Handbuch

ISBN 978-3-504-40041-5

179,00 €

Abschnitt V

Der Europäische Investitionsfonds und sein Beitrag zur regionalen Entwicklung¹

von Dr. Helmut *Krämer-Eis* und Dr. Frank *Lang*²

Inhaltverzeichnis

| | Seite |
|---|-------|
| 1. Hintergrund | 2 |
| 2. Aufgabe und Tätigkeit des Europäischen Investitionsfonds | 3 |
| 3. Das Förderinstrumentarium | 8 |
| 3.1 Eigenkapitalfinanzierung | 9 |
| 3.1.1 Geschäftsmodell | 9 |
| 3.1.2 Produktpalette | 11 |
| 3.2 Portfolio Garantien | 14 |
| 3.2.1 Geschäftsmodell | 14 |
| 3.2.2 Produktpalette | 15 |
| 3.3 Mikrofinanzierung | 17 |
| 4. Förderung der regionalen Wirtschaftsentwicklung | 18 |
| 4.1 Finanzinstrumente mit Strukturfondsmitteln | 19 |
| 4.2 Zusammenarbeit mit nationalen und regionalen Partnern | 20 |
| 4.3 Ausblick auf die EU-Finanzperiode 2014–20 | 22 |
| Exkurs: Ex-ante Analysen im Zuge der Vorbereitung der neuen Finanzie- rungsperiode | 24 |
| 5. Schlussbemerkung | 27 |
| 6. Anhang: Wichtige Kennzahlen (per 31. Dezember 2013) . . | 29 |
| 7. Literaturverzeichnis | 30 |

¹ Dieser Artikel gibt die Meinung der Autoren wider und ist keine offizielle Stellungnahme des Europäischen Investitionsfonds.

² Dr. Helmut *Krämer-Eis* leitet beim EIF den Bereich Research & Market Analysis; Dr. Frank *Lang* ist Senior Manager in diesem Team.

1. Hintergrund

Der Europäische Investitionsfonds (EIF, im Folgenden auch „der Fonds“) unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), indem er Risiko- und Mezzaninkapital- sowie Garantieprodukte für Finanzinstitute entwickelt, die sich speziell an KMU richten. Hierbei fördert der EIF Ziele der Europäischen Union wie Innovation, Forschung und Entwicklung, Unternehmertum, Wachstum und Beschäftigung. Der Fonds hat seinen Sitz in Luxembourg.

Warum gibt es diesen speziellen Bedarf zur KMU-Förderung? Viele akademische Arbeiten beschäftigen sich mit Marktversagen und Marktschwäche in Form von Finanzierungslücken im Bereich der Mittelstandsfinanzierung. Dem wird oftmals entgegengehalten, dass sich im Zuge der „laissez-faire economics“ Angebot und Nachfrage aneinander anpassen. Letzteres würde offensichtlich das Konzept der Finanzierungslücke bei KMU irrelevant werden lassen. In diesem Spannungsfeld hat sich mittlerweile eine – nach unserer Ansicht realitätsnähere – Literatur entwickelt, die für den Bereich der Mittelstandsfinanzierung fundamentale strukturelle Probleme und Marktschwächen nachweist. Gründe dafür sind ein zu geringes Angebot an Mitteln der Außenfinanzierung sowie auch Lücken auf der Nachfrageseite.

Diese Marktschwächen basieren neben Defiziten hinsichtlich der Kreditbesicherung insbesondere auf asymmetrischer Informationsverteilung kombiniert mit Unsicherheit über die Verwendung und Nutzung der finanziellen Mittel durch die betreffende Unternehmung. Dies führt etwa im Bereich der Kreditfinanzierung zu Informationsnachteilen des Kreditgebers gegenüber dem Kreditnehmer, und tragfähige Kooperationsstrukturen sind mit Transaktionskosten verbunden, die eine marktbasierende Finanzierung belasten oder gar verhindern [siehe dazu die grundlegenden Arbeiten von *Akerlof* (1970), *Stiglitz* und *Weiss* (1981) sowie *Arrow* (1985)]. Folglich haben auch in guten wirtschaftlichen Zeiten viele kleinere Unternehmen Finanzierungsprobleme. Man könnte sogar stark vereinfacht sagen: je kleiner und jünger das Unternehmen, desto größer die Herausforderung, externe Finanzierung zu finden. Ohne Unternehmenshistorie (track record), ohne lang existierende Partnerschaft mit einer Hausbank (oder einem anderen Finanzierungsgeber), mit geringem Eigenkapital und wenig Sicherheiten haben es junge Unternehmen oftmals schwer, die erforderliche externe Finanzierung zur Unternehmensgründung und zum -wachstum zu finden. Zu diesen strukturellen Problemen kommen die Auswirkungen der Finanzkrise hinzu, die zusätzlich einen Eingriff in den Markt – also zusätzliche Fördermaßnahmen – erfordern.

Der EIF wird im Rahmen dieses Handbuchs vorgestellt, da er sowohl bezüglich seiner Struktur als Public-Private-Partnership als auch hinsichtlich seiner

Instrumente und Produkte eine außergewöhnliche Institution zur (regionalen) Wirtschaftsförderung ist. Darüber hinaus ist der Fonds ein wichtiger Akteur im Bereich der Nutzung von Strukturfondsmitteln für die Förderung des Mittelstands. Zunächst erläutern wir die Aufgaben und Tätigkeiten des EIF, bevor wir das Förderinstrumentarium darstellen – vor dem Hintergrund, dass diese Instrumente auch für die später vorgestellte Förderung der Regionalentwicklung eingesetzt werden, erfolgt diese Darstellung ausführlich. Außerdem beleuchten wir die Vorbereitung der neuen Finanzierungsperiode im Zeitraum von 2014 bis 2020, insbesondere bezüglich des Themenbereichs der sogenannten „Ex-Ante“-Analysen, die durchgeführt werden müssen. Die Präsentation des EIF richtet sich daher sowohl an die speziell regionalpolitisch orientierte Leserschaft als auch an die an allgemeiner Wirtschaftsförderung Interessierten.

2. Aufgabe und Tätigkeit des Europäischen Investitionsfonds

Der EIF ist ein europäisches Finanzinstitut, dessen primäres Ziel darin besteht, die Gründung von KMU sowie deren Entwicklung zu unterstützen. Zur Erreichung dieses Ziels führt der Fonds in erster Linie Risikokapital- und Garantieoperationen durch, wofür er eigene Mittel bzw. die ihm im Rahmen von Mandaten eingeräumten Ressourcen einsetzt. Der EIF ist insbesondere Mandatar der Europäischen Investitionsbank (EIB) und der Europäischen Union (EU), aber auch von Mitgliedstaaten und Regionen – auf diese Rolle wird später noch eingegangen.

Seit seiner Gründung im Jahr 1994, die als Reaktion auf die Aufforderung der Staats- und Regierungschefs beim EU-Gipfeltreffen 1992 in Edinburgh erfolgte, unterstützt der EIF die Förderung und Integration der europäischen Wirtschaft. In Einklang mit Art. 2 seiner Satzung trägt der Europäische Investitionsfonds durch seine Aktivitäten zum Erreichen der Zielsetzungen der Europäischen Gemeinschaft bei. Dabei ist er insbesondere der Entwicklung einer wissensbasierten Gesellschaft verpflichtet, in der die Schwerpunkte auf Innovation, Wachstum und Beschäftigung, Förderung des Unternehmertums, Regionalentwicklung und Zusammenhalt der Union gelegt sind.

Als Folge einer Initiative der EIB wurden die Anteilsstrukturen und die Geschäftstätigkeiten des EIF im Jahr 2000 reformiert. Die EIB wurde Hauptanteilseigner und die Eigentümerstruktur des EIF besteht nun aus drei Gruppen (Stand Dezember 2013): EIB (ca. 62 % der Anteile), Europäische Union – vertreten durch die Europäische Kommission (ca. 30 %) – sowie

eine Reihe europäischer Banken und Finanzinstitute aus dem öffentlichen und dem privaten Sektor (ca. 8 %). Somit ist der Fonds ein Public-Private-Partnership; er hat ein gezeichnetes Kapital von 3 Mrd. Euro, wovon aktuell 600 Mio. Euro eingezahlt sind.¹ Eine Kapitalerhöhung auf 4,5 Mrd. Euro wurde von den Aktionären im Jahr 2014 genehmigt und befindet sich in Umsetzung. Die Geschäftstätigkeit des EIF ergänzt die Aktivitäten seines Hauptanteilseigners EIB im Rahmen einer gemeinschaftlichen Konzernstrategie; EIB und EIF formen gemeinsam die EIB-Gruppe.

Der Fonds beschäftigt derzeit ca. 230 Mitarbeiter und wird von einem geschäftsführenden Direktor geführt (Chief Executive), der das Tagesgeschäft des EIF verantwortet. Dieser berichtet an den Verwaltungsrat (Board of Directors), der von der Versammlung der Anteilseigner aus von den drei Anteilgruppen jeweils vorgeschlagenen Kandidaten gewählt wird und sich in der Regel monatlich einmal trifft.

Der Fonds hat den Status als Multilaterale Entwicklungsbank und ist von den drei Rating-Agenturen Moody's Investors Service, Fitch Ratings und Standard & Poor's mit der Bestnote (AAA) für seine hervorragende Bonität ausgezeichnet. Der EIF übt seine Tätigkeit unabhängig und nach kommerziellen Gesichtspunkten unter Marktbedingungen aus. In Einklang mit Art. 24 seiner Satzung strebt er für seine Anteilseigner eine angemessene Rendite an.

Der EIF agiert bei seinen Maßnahmen immer auf Portfolio-Ebene und fördert Unternehmen nicht direkt, sondern indirekt – das bedeutet, die Förderung findet grundsätzlich über Finanz-Intermediäre statt. Dies sind z. B. kommerzielle Banken, Entwicklungsbanken, Garantieinstitutionen, Leasing-Intermediäre, Venture Capital oder Growth Capital Fonds, Business Angels oder Mikrofinanzinstitutionen.

KMU brauchen in der Regel eine Mischung aus Eigen- und Fremdkapital, und dieses Mischungsverhältnis variiert im Verlauf des Unternehmenszyklus. Es ist unbestritten, dass öffentliche Institutionen eine wichtige Rolle spielen, ein besseres Umfeld für die Unternehmensfinanzierung zu gestalten. In diesem Zusammenhang betonte die Studie „High Growth Enterprises: What Government Can do to Make a Difference“ der OECD 2010, dass KMU-Unterstützung durch die öffentliche Hand eine Bandbreite an Instrumenten anbieten muss: „Public initiatives to support SME growth and especially innovation are often centred on improving SMEs investment readiness (to access equity financing). It would be equally important, however, to encourage credit readiness.“ Die Unterstützung durch die öffentliche

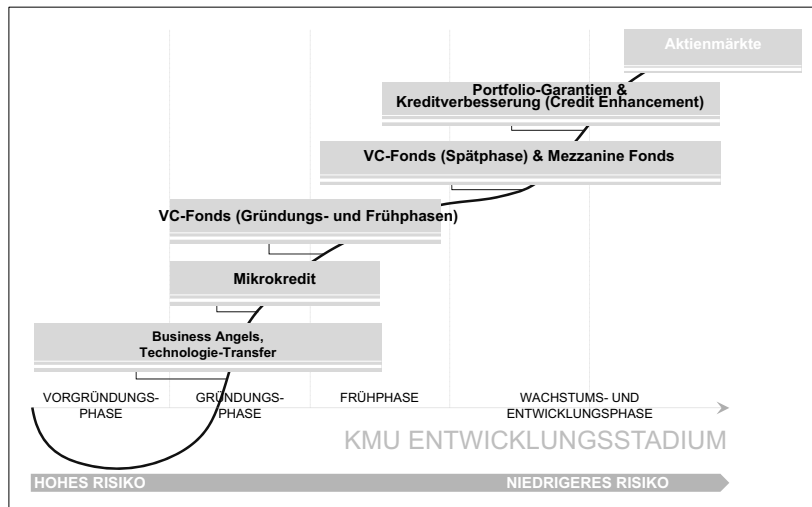
¹ Eine Übersicht über einige wichtige Kennzahlen des Fonds können im Anhang oder auch unter www.eif.org nachgelesen werden.

Hand muss den Finanzierungsbedarf der Unternehmen in den unterschiedlichen Unternehmenszyklen berücksichtigen – und das ist auch der Ansatz des EIF: Basierend auf der unterschiedlichen Nachfrage gemäß der Unternehmens- und Marktphasen werden verschiedene Finanzierungslösungen angeboten.

In seiner Rolle als das auf Risikokapitalfinanzierungen (manchmal auch als Wagniskapitalfinanzierung bezeichnet) spezialisierte Institut der EU setzt der EIF die finanziellen Mittel, die ihm zur Verfügung stehen, für den Aufbau eines leistungsstarken und homogenen europäischen Risikokapitalmarktes ein. Dabei steht seine Tätigkeit in Einklang mit dem strategischen Ziel, Europa durch die Schaffung von Arbeitsplätzen für qualifizierte Arbeitnehmer mit einer zunehmend innovativen und wettbewerbsfähigen Wirtschaft auszustatten.

Das zweite Standbein des EIF ist das Portfolio-Garantiegeschäft. Die Garantieinstrumente, die der EIF zugunsten von KMU einsetzt, erleichtern den Unternehmen durch die Zwischenschaltung eines breiten Spektrums von Banken und Finanzinstituten den Zugang zu Finanzierungsmitteln. Diese Banken und Finanzinstitute erhalten Garantien vom EIF auf Portfoliobasis, d. h. der EIF garantiert die Übernahme eines Teils der Verluste aus Kredit- (oder Leasing-)Portfolios. Es handelt sich folglich um eine indirekte Förderung von KMU durch die Risikoentlastung von Banken und anderen Finanzintermediären.

Die oben genannten „Standbeine“ bilden lediglich Obergruppen – darunter befinden sich verschiedene Finanzierungslösungen, die auf die verschiedenen Entwicklungsstadien von KMUs ausgerichtet sind. Diese reichen von der Phase vor der Unternehmensgründung (insbesondere Technologie-Transfer, d. h. Unterstützung der Kommerzialisierung universitärer Forschungsergebnisse) über die Gründungsphase (z. B. Mikrofinanzierung, Business Angel Finanzierung, seed/early stage Venture Capital), bis hin zu Mezzanine-Finanzierung und Garantielösungen für bereits längerfristig etablierte Unternehmen (s. Abbildung 1).

Abbildung 1: Die Produktbereiche des EIF

Quelle: EIF

Wie bereits erwähnt, setzt der EIF sowohl eigene Mittel als auch Gelder von Mandatgebern ein; hierzu zählen die EIB, die Europäische Kommission und auch nationale und regionale Mandatoren (s. Abbildung 2). Förderprogramme im Namen der EIB und der Europäischen Kommission werden dabei auf europäischer Ebene angesetzt. Die Fördermaßnahmen in Zusammenarbeit mit einzelnen Mitgliedstaaten und Regionen beziehen sich auf einzelne Mitgliedsländer, Ländergruppen oder aber auch auf einzelne Regionen.

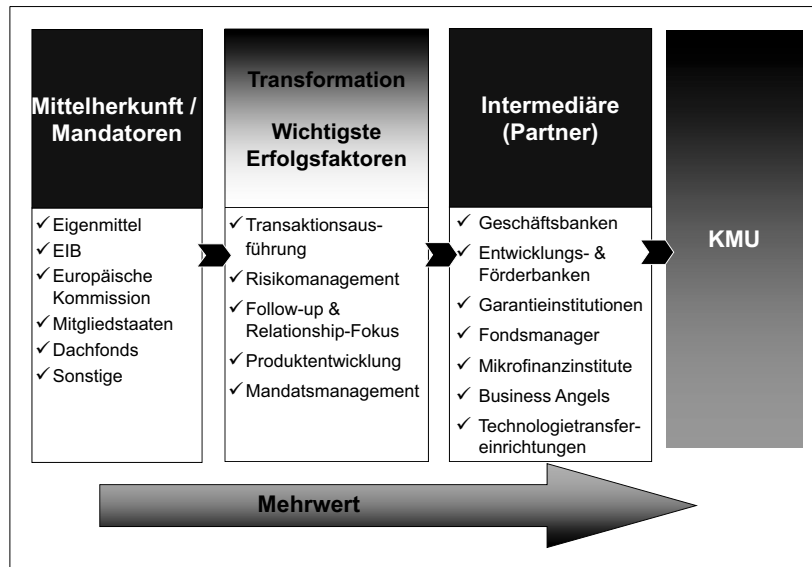
Abbildung 2: Die externen Ressourcen des EIF¹

| | | |
|--|---|---|
| Europäische Investitionsbank <ul style="list-style-type: none"> ▪ Risk Capital Resources (RCR) EUR 7 Mrd. | Europäische Kommission <ul style="list-style-type: none"> ▪ Competitiveness and Innovation Framework Progr. (CIP) EUR 1 Mrd. für Eigenkapital- und Garantie-Instrumente ▪ Risk-Sharing Instrument (RSI) EUR 270 Mio. ▪ Progress Mikrofinanz EUR 200 Mio. | Nationale & Regionale Fonds <ul style="list-style-type: none"> ▪ 20 Europäische und regionale Dachfonds, inkl. Deutschland, Portugal, Spanien, Türkei, UK ▪ 14 Holding-Fonds unterstützt durch Strukturfonds EUR 1,3 Mrd. |
|--|---|---|

Quelle: EIF

Der EIF wirkt insgesamt als Katalysator für die Mobilisierung von Finanzierungen des Privatsektors und er zielt auf die Überwindung der eingangs erwähnten Marktschwächen und –versagenstatbestände ab. Darüber hinaus trägt er in seinen Geschäftsfeldern zur Verbreitung bester Marktpraktiken (best market practices) bei. Der EIF kann seine Tätigkeit sowohl in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union als auch in den Ländern ausüben, mit denen die Union Beitrittsverhandlungen aufgenommen hat. Abbildung 3 zeigt den Weg der Ressourcen von den Geldgebern bis hin zu den KMU.

¹ In diesem Artikel wird u. a. das Mandatsgeschäft des EIF dargestellt. Details der EU-Mandate an den EIF unter dem EU-Finanzrahmen 2014–2020 standen zum Zeitpunkt der Erstellung des Artikels noch nicht fest. Deshalb beschreiben wir die entsprechenden Produkte per Ende 2013 und gehen nur kurz auf geplante Nachfolgeprodukte ein. Gleiches gilt für Produkte unter einem neuen EIB-Mandat an den EIF (EIB Group Risk Enhancement Mandate, EREM), welches eine Mittelausstattung von 4 Mrd. Euro von der EIB umfasst, die durch Ko-Investitionen aus EIF-Mitteln in Höhe von 2 Mrd. Euro über sieben Jahre ergänzt werden. Das Mandat umfasst Aktivitäten im Bereich der „typischen“ Portfoliogarantien und Verbriefungen, aber auch spezielle Bereiche wie Kreditfonds, Social Impact Finanzierungen, und auch Maßnahmen gegen Jugend- arbeitslosigkeit.

Abbildung 3: Transformationsprozess

Quelle: EIF

3. Das Förderinstrumentarium

Wie bereits angedeutet, bietet der EIF im Wesentlichen zwei Produktgruppen an: Wagniskapitalbeteiligungen und Garantien, die beide im Folgenden detaillierter beschrieben werden. Alle Instrumente haben gemeinsam, dass sie dem EIF ermöglichen, mit einem Hebeleffekt zu agieren, um damit eine strategische Rolle bei der Unterstützung von KMU in Europa spielen zu können.

Die Kombination von Mandatsgeschäft und eigenen Ressourcen ermöglicht es dem EIF, einerseits gezielt Marktschwächen anhand von Fördermitteln zu adressieren und andererseits auf kommerzieller Basis zu agieren. Dabei generiert das – in der Regel langfristige – Mandatsgeschäft über die regelmäßigen Verwaltungsvergütungen einen prognostizierbaren Einkommensstrom, ohne dass der Fonds selbst Risiken eingeht. Aufgabe ist es hier, die individuellen Zielsetzungen der Mandatgeber zu erfüllen. Unter Verwendung der eigenen Mittel werden bewusst Risiken eingegangen, um auch einen adäquaten Ertrag zu erzielen. Auch führt die Kombination dieser Ansätze unter dem Dach eines Anbieters zu einer Produkt- und Kundendiversifikation einerseits und zu Komplementarität andererseits, denn es können viele verschiedene Intermediäre als Katalysatoren mit unterschiedlichen Produkten