



Brüssel, den 23. November 2016
(OR. en)

14261/16

IND 238
MI 699
COMPET 572
FISC 191
PI 129

ÜBERMITTLUNGSVERMERK

Absender:	Herr Jordi AYET PUIGARNAU, Direktor, im Auftrag des Generalsekretärs der Europäischen Kommission
Eingangsdatum:	23. November 2016
Empfänger:	Herr Jeppe TRANHOLM-MIKKELSEN, Generalsekretär des Rates der Europäischen Union
Nr. Komm.dok.:	COM(2016) 733 final
Betr.:	MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIAUSSCHUSS UND DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN Europas Marktführer von morgen: die Start-up- und die Scale-up-Initiative

Die Delegationen erhalten in der Anlage das Dokument COM(2016) 733 final.

Anl.: COM(2016) 733 final



EUROPÄISCHE
KOMMISSION

Straßburg, den 22.11.2016
COM(2016) 733 final

**MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN
RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND
DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN**

Europas Marktführer von morgen: die Start-up- und die Scale-up-Initiative

{SWD(2016) 373 final}

DE

DE

MITTEILUNG DER KOMMISSION

EUROPAS MARKTFÜHRER VON MORGEN: DIE START-UP- UND SCALE-UP-INITIATIVE

1. EINLEITUNG

Wachstumsintensive Unternehmen schaffen im Vergleich zu anderen Unternehmen weitaus mehr neue Arbeitsplätze.¹ Ein Großteil dieser Unternehmen sind Start-ups, die sich zu größeren Unternehmen entwickeln. Dadurch werden Innovation und Wettbewerbsfähigkeit in der EU verbessert, was wiederum der Wirtschaft zugutekommt. Derartige „Scale-ups“ bieten auch soziale Vorteile, wie z. B. flexible und moderne Beschäftigungsverhältnisse.

Im Rahmen der Binnenmarktstrategie kündigte die Kommission an, nach Lösungen zu suchen, um den Binnenmarkt für Start-ups und Scale-ups effizienter zu gestalten. Letztlich wirkt sich eine Verbesserung der unternehmerischen Umgebung für Start-ups und Scale-ups in Europa direkt positiv auf Arbeitsplätze und Wachstum in der EU aus.

Start-ups sind häufig technologiebasiert² und kombinieren im Allgemeinen ein schnelles Wachstum, eine starke Abhängigkeit von Produktinnovationen, Prozessen und Finanzmitteln, ein überaus großes Augenmerk auf neuen technologischen Entwicklungen und eine umfassende Nutzung innovativer Geschäftsmodelle und kollaborativer Plattformen.

Mehrere Mitgliedstaaten ziehen Initiativen in Betracht, um eine Umgebung zu schaffen, die für Innovation und Unternehmertum förderlich ist, oder haben solche Initiativen bereits auf den Weg gebracht. Folglich bestehen keine größeren Unterschiede zwischen der EU und den USA bezüglich der Schaffung neuer Unternehmen.³ Dies ist ganz besonders auf dem Technologiesektor erkennbar, auf dem sich Unternehmen aus der EU in bestimmten Branchen mit mittlerem/hohen Technisierungsgrad (z. B. Maschinenbau, Automobilindustrie) derzeit zu weltweiten Marktführern entwickeln.

Eine Reihe von EU-Initiativen tragen zur Förderung der Schaffung von Arbeitsplätzen und Wachstum bei, und zwar der Europäische Fonds für strategische Investitionen (EFSI)⁴ und seine Ausweitung und Aufstockung, aber auch die Binnenmarktstrategie⁵, der digitale Binnenmarkt⁶ und die Kapitalmarktunion⁷ haben die Rahmenbedingungen für weitere Erfolge geschaffen. Außerdem erhalten im Zuge einer verstärkten Konzentration der Europäischen Struktur- und Investitionsfonds auf Innovation und Unterstützung von KMU, 140 000 Start-ups und Scale-ups Risikokapitalunterstützung.⁸ Von EFSI-Vereinbarungen profitieren bereits 377 000 KMU, darunter auch Start-ups.

Anstatt jedoch in Europa und darüber hinaus zu florieren und zu expandieren, überleben zu wenige europäische Start-ups die kritische Phase von zwei bis drei Jahren, und noch weniger entwickeln sich zu größeren Unternehmen weiter.⁹

Für diese Situation gibt es vielerlei Gründe: Schätzungen davon aus, dass in den nächsten 20 Jahren in der EU bis zu 1 Million neue Arbeitsplätze geschaffen und bis zu 2 Bio. EUR an zusätzlichem BIP generiert werden könnten, wenn der Anteil der Scale-ups so hoch wie in den USA wäre.¹⁰ Aufgrund

¹ Henrekson and Johansson (2010) zufolge schaffen 4 % der Unternehmen 70 % der neuen Arbeitsplätze. Siehe auch: <http://www.kauffman.org/blogs/policy-dialogue/2015/august/deconstructing-job-creation-from-start-ups>.

² Konnektivität; 5G und Breitband usw.

³ Zwischen den EU-Mitgliedstaaten bestehen allerdings Unterschiede, OECD (2015), *Entrepreneurship at a glance*.

⁴ https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/funding/efsi_en

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0550&from=DE>

⁶ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1447773803386&uri=CELEX:52015DC0192>

⁷ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A52015DC0468>

⁸ <https://cohesiondata.ec.europa.eu/themes/3>

⁹ Der Anteil der Unternehmen, die um weniger als 5 % oder gar nicht wachsen, liegt in Europa bei über 45 % im Vergleich zu 37 % in den USA; Bravo-Biosca, 2011, *A look at business growth and contraction in Europe*.

¹⁰ Bericht des dänischen KMU-Beauftragten, 2016, *Scale-up Companies – is a new policy agenda needed?* <http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetailDoc&id=26381&no=1>

des positiven Zusammenhangs zwischen der Unternehmensgröße und der Produktivität würde sich dadurch das Produktivitätswachstum in Europa verbessern.^{11,12} Außerdem könnten von der Suche nach Möglichkeiten, Start-ups beim Expandieren zu unterstützen, auch traditionelle Unternehmen insofern profitieren, als ihre Geschäftstätigkeit und ihr Wachstum innerhalb des Binnenmarktes gefördert wird.

Die Ergebnisse der von der Kommission Anfang 2016 durchgeführten öffentlichen Konsultation bestätigten dieses Bild. Als wichtigste Erkenntnisse¹³ wird Folgendes festgehalten:

- Start-ups, die ihr Unternehmen ausbauen möchten, stehen immer noch vor **zu vielen regulatorischen und administrativen Hürden**, insbesondere in einem grenzüberschreitenden Kontext.
- Sowohl für Start-ups als auch für Scale-ups gibt es **zu wenige Möglichkeiten**, potenzielle Finanzpartner, Geschäftspartner und lokale Behörden zu finden und mit ihnen zusammenzuarbeiten.
- **Der Zugang zu Finanzmitteln** ist eines der größten Hindernisse für eine Unternehmensvergrößerung.

Kurz gesagt, der nach wie vor zu stark fragmentierte Binnenmarkt¹⁴ kann immer noch insbesondere das Wachstumspotenzial von Start-ups und Scale-ups einschränken. Offensichtlich werden sie durch regulatorische und administrative Hürden von Innovationen, der Valorisierung immaterieller Vermögenswerte und einem EU-weiten Unternehmensausbau abgehalten. Die Unternehmen entscheiden sich möglicherweise dazu, ihren Betrieb in Länder außerhalb der EU mit höherem Wachstumspotenzial zu verlegen, wodurch Arbeitsplätze in der EU verlorengehen können.

Europäische Behörden, Start-ups und ihre Geschäftspartner müssen gemeinsam agieren, um zu verhindern, dass wertvolle Bemühungen von Start-ups vergeudet werden. Es bedarf einer Partnerschaft mit nationalen, regionalen und lokalen Behörden und insbesondere mit den Start-ups selbst. Dazu gehört auch, dass Behörden die Voraussetzungen dafür schaffen, dass Start-ups ihre Unternehmenstätigkeit ausbauen können. Im Gegenzug können diese Start-ups Arbeitsplätze schaffen, sich auf dem Markt behaupten und soziale Verantwortung übernehmen. Aus dem jüngst veröffentlichten „Scale-up Europe Manifesto“¹⁵ geht hervor, dass Start-ups zur Zusammenarbeit bereit sind. Die Kommission begrüßt diese Initiative seitens der auf diesem Gebiet tätigen Akteure und ihre Empfehlungen sind in die von der Kommission zu diesen Themen angestellten Überlegungen eingeflossen.

Diese Initiative beschäftigt sich mit drei Problemen: **Hindernisse, Mangel an Partnern und Gelegenheiten sowie Schwierigkeiten bei der Finanzierung**. Sie basiert auf:

- einem **koordinierten Ansatz** in allen Politikbereichen der EU, ausgehend von bestehenden oder zu erarbeitenden Maßnahmen, einschließlich sektoraler Ansätze wie im Weltraumsektor;
- einer Reihe begrenzter und zielgerichteter **praktischer Maßnahmen**; und vor allem
- **Partnerschaft**.

2. BESEITIGUNG DER HINDERNISSE

Viele innovative junge Unternehmen befürchten, dass ihnen bei zu starkem Wachstum durch noch belastendere Vorschriften Nachteile entstehen, auch wenn sie nicht ins Ausland expandieren. Viele laufende Initiativen zum Abbau der für grenzüberschreitende Aktivitäten bestehenden Hindernisse

¹¹ Siehe Eurostat (März 2016), *Statistics Explained: Entrepreneurship — Statistical indicators*: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Entrepreneurship_-_statistical_indicators#Small,_medium_and_large_enterprises.

¹² Die Produktivität ist in Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern weitaus höher als in anderen Unternehmen (Dänische Unternehmensbehörde).

¹³ http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8723&lang=de

¹⁴ Einschließlich des digitales Binnenmarkts.

¹⁵ Scale Up Europe: A Manifesto for change and empowerment in the digital age, 2016.

sind zwar nicht auf Start-ups beschränkt, können für diese aber mit besonders positiven Auswirkungen einhergehen, wie z. B. die Arbeiten im Bereich der partizipativen Wirtschaft¹⁶, die aktuellen Initiativen zur weiteren Verbesserung der Erbringung von Leistungen im Binnenmarkt und elektronischer Behördendienste oder die Prioritäten der IKT-Normung¹⁷.

Erstens kann die Identifizierung und Erfüllung der **regulatorischen und administrativen Bestimmungen und Formalitäten** zeitaufwendig sein, da sich die **Informationen** über nationale und EU-Vorschriften häufig nicht zentral abrufbar und überaus komplex sind. Das Verständnis aller steuer-, unternehmens- und arbeitsrechtlichen sowie sonstigen Auflagen stellt eine echte Herausforderung dar, insbesondere für ein Start-up mit begrenzten Ressourcen oder Fachkenntnissen. Die Konsultation zeigte, dass Start-ups, selbst wenn sie alle einschlägigen Anforderungen verstanden haben und erfüllen, diese als zu belastend empfinden. Nahezu 40 % der Befragten erachteten den Unternehmensausbau schwieriger als erwartet.

Start-ups, insbesondere digitale Start-ups, sehen sich mit auch Schwierigkeiten bei der Einstellung von Mitarbeitern mit Arbeitsort in anderen EU-Ländern konfrontiert (da die steuer- und arbeitsrechtlichen Bestimmungen unterschiedlich sind). Die Gründung eines Tochterunternehmens ist oft zu aufwendig und trägt ihren Bedürfnissen nicht Rechnung (wenn z. B. nur ein Mitarbeiter eingestellt werden soll).

Daher müssen Behörden auf allen Ebenen – lokal, regional, national und europaweit – tätig werden, um unnötige Schranken und Belastungen zu beseitigen und die Unternehmen bei der Bewältigung der unvermeidbaren Hindernisse zu unterstützen.

Die Kommission ist bereits aktiv geworden und hat Maßnahmen in mehreren dieser Bereiche angekündigt.¹⁸ 2017 will die Kommission Initiativen für ein zentrales digitales Portal vorlegen, um Bürgern und Unternehmen einen einfachen Zugang zu Informationen, elektronische Verfahren, Unterstützung und Beratung zum Binnenmarkt zu bieten.¹⁹

Die nationalen Behörden befassen sich in der Gruppe der Sachverständigen der Mitgliedstaaten mit dem allgemeinen Regulierungsrahmen für Start-ups. Dabei werden sie von der Fazilität für Politikunterstützung von Horizont 2020 unterstützt, die es einzelnen Mitgliedstaaten ermöglicht, Empfehlungen zur Optimierung der unternehmerischen Rahmenbedingungen für solche Firmen einzuholen. Um sicherzustellen, dass der Kommission und den Mitgliedstaaten detaillierte Informationen und Erkenntnisse zu Start-ups und Scale-ups vorliegen, wird die Kommissionen im Rahmen der neugestalteten **Europäischen Beobachtungsstelle für Cluster und den industriellen Wandlungsprozess**²⁰ systematisch Informationen zu Start-ups und Scale-ups erfassen, detaillierte Analysen durchführen und Feedback sowie Fakten für die Mitgliedstaaten bereitstellen, um sie bei der Gestaltung konkreter politischer Maßnahmen und der Optimierung der Umsetzungsinstrumente zu unterstützen.

Zweitens geben für Start-ups vor allem die **Steuerproblematik und die mit 28 verschiedenen Steuersystemen einhergehende Belastung** Anlass zur Sorge: 58 % der im Rahmen der Umfrage der Kommission Befragten berichteten von hohen Befolgungskosten. Kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) entstehen derzeit Befolgungskosten in Höhe von rund 30 % dessen, was sie an Steuern zahlen; diese Kosten können sogar noch höher ausfallen, wenn sie ins Ausland expandieren.²¹ Die Beseitigung

¹⁶ http://ec.europa.eu/growth/single-market/strategy/collaborative-economy_en

¹⁷ http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8852

¹⁸ Die Europäische Kommission verwaltet kontinuierlich die Rechtsvorschriften über das Programm zur Gewährleistung der Effizienz und Leistungsfähigkeit der Rechtssetzung (REFIT), das sicherstellen soll, dass sich EU-Gesetze für den vorgesehenen Zweck eignen und sich damit effizient und effektiv die von den politischen Entscheidungsträgern beabsichtigten Ergebnisse erzielen lassen. Es soll den bürokratischen Aufwand beseitigen und die Kosten verringern, ohne dabei die politischen Ziele und die hohen EU-Standards zu beeinträchtigen.

¹⁹ Die Online-Registrierung von Unternehmen wird als Teil des von der Kommission geplanten Vorschlags zur einfacheren Verwendung digitaler Technologien über den gesamten Lebenszyklus der Unternehmen in Angriff genommen (siehe Mitteilung der Kommission „Den Binnenmarkt weiter ausbauen: mehr Chancen für die Menschen und die Unternehmen“ (COM(2015) 550, S. 5; Mitteilung der Kommission „EU-eGovernment-Aktionsplan 2016-2020“ (COM(2016) 179, S. 8; Arbeitsprogramm der Kommission 2017 (COM(2016) 710, S. 8).

²⁰ Dazu werden Plattformen wie das European Startup Network und das Global Entrepreneurship Network zur Rate gezogen.

²¹ Siehe Mitteilung der Kommission: Einführung eines fairen, wettbewerbsfähigen und stabilen Systems der Unternehmensbesteuerung für die EU.

dieses Problems würde einen spürbaren Unterschied ausmachen und könnte den Start-ups zu mehr Wachstum verhelfen.

Wie in dem am 6. April 2016 angenommenen Aktionsplan dargelegt, beabsichtigt die Kommission, mit der Schaffung einer einzigen Mehrwertsteuerzone das Mehrwertsteuersystem für den grenzüberschreitenden Handel innerhalb der EU zu modernisieren und zu vereinfachen.²² Dazu wird sie in den kommenden Monaten ein umfassendes Paket vorlegen, um die Komplexität und Fragmentierung des Mehrwertsteuersystems in der EU zu verringern und dadurch ein Umfeld zu schaffen, das für das Wachstum der Unternehmen förderlich ist und den grenzüberschreitenden Handel begünstigt. In den nächsten Wochen wird die Kommission vorschlagen, die Miniregelung für eine einzige Anlaufstelle (mini one-stop-shop – MoSS) zu vereinfachen und auf grenzüberschreitend von Unternehmen an Verbraucher gelieferte Waren und auf andere Dienstleistungen ausweiten. 2017 wird sie ein gezieltes Maßnahmenpaket zur Vereinfachung der Mehrwertsteuerregelungen für KMU einschließlich Start-ups vorlegen. Sie wird außerdem ein definitives Mehrwertsteuersystem für den grenzüberschreitenden Handel innerhalb der EU vorschlagen, das die Belastungen für Start-ups und Scale-ups weiter verringert.

Darüber hinaus enthalten die jüngst angenommenen Vorschläge für die Neuvorlage einer gemeinsamen konsolidierten Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB) Anreize für Unternehmen, innerhalb des Binnenmarkts grenzüberschreitend zu wachsen und zu expandieren. Insbesondere für innovative Start-ups und Scale-ups, die sich für die GKKB entscheiden, sind sogenannte Superabzüge für FuE sowie ein Freibetrag vorgesehen, um sicherzustellen, dass die Eigenkapital- und Kreditfinanzierung steuerlich gleich behandelt werden.²³

Drittens leiden ehrliche Risikoträger allzu oft unter ineffizienten und zu langwierigen **Insolvenzverfahren**. Außerdem steht überlebensfähigen Unternehmen keine Möglichkeit zur Umstrukturierung zur Verfügung. Daneben scheint wenig Spielraum für eine „zweite Chance“ für ehrliche überschuldete Unternehmer zu bestehen, obwohl ein Fehlschlag oft zum Werdegang eines erfolgreichen Unternehmers gehört. Die Angst, zu scheitern und dafür bestraft zu werden, kann von Investitionen in den Unternehmensausbau abhalten.

Hinsichtlich des **Unternehmens- und Insolvenzrechts** hat die Kommission ein Legislativinstrument verabschiedet, um (i) in den Mitgliedstaaten einen Frühwarnmechanismus und Restrukturierungsrahmen zur Wiederherstellung und Verhinderung von Insolvenzen, insbesondere für KMU, zu garantieren, (ii) ein System der zweiten Chance für ehrliche überschuldete Einzelunternehmen über die Tilgung ihrer Schulden einzuführen, (iii) die Effizienz von Umstrukturierungen, Insolvenz- und Schuldentilgungsverfahren zu verbessern. Die Kommission will 2017 auch eine Initiative zum Unternehmensrecht vorlegen, um den Einsatz digitaler Technologien über den gesamten Lebenszyklus der Unternehmen zu erleichtern, insbesondere im Zusammenhang mit ihrer Eintragung und der Vorlage von Dokumenten und Auskünften, sowie grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen und Spaltungen. Dies umfasst auch die Aktualisierung der Regeln für grenzüberschreitende Zusammenschlüsse und deren Ergänzung mit Regeln für grenzüberschreitende Spaltungen. Wie im Zusammenhang mit dem digitalen Binnenmarkt und im eGovernment-Aktionsplan angekündigt, wird 2016 unter Beteiligung der Mitgliedstaaten ein großangelegtes Pilotprojekt zur Anwendung des Grundsatzes der einmaligen Erfassung („once only principle“) bei der grenzübergreifenden Interaktion zwischen Unternehmen und Behörden eingeleitet.²⁴

²² https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/com_2016_148_en.pdf

²³ Die GKKB könnte Start-ups und Scale-ups neue Impulse geben, um in den Binnenmarkt zu investieren und dort zu expandieren. Sie wird ihre wachstumsfördernden Aktivitäten, wie beispielsweise Investitionen in FuE und Beteiligungsförderung, belohnen. Um die Gründung kleiner und innovativer Unternehmen zu unterstützen, wird Start-up-Unternehmen ein erweiterter Steuerabzug für Investitionen in FuE gewährt. Die GKKB wird der Bevorzugung von Fremdkapital gegenüber Eigenkapital entgegenwirken, was insbesondere durch Eigenkapital finanzierten, innovativen Unternehmen und Start-ups zugutekommt.

²⁴ Siehe eGovernment-Aktionsplan 2016-2020, COM(2016) 179, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52016DC0179..>

Viertens wird die Kommission im Bereich des **Arbeitsrechts** weiterhin auf die Einhaltung und Achtung der Rechte des Personals durch Start-ups hinwirken, was unter anderem die EU-Vorschriften zu Arbeitszeit, Gesundheitsschutz und Sicherheit einschließt.

Die EU wird weiterhin den Interessen von Start-ups und Scale-ups auf ausländischen Märkten in der **Handelspolitik** Rechnung tragen, insbesondere durch Handelsabkommen und geeignete Maßnahmen, um vorhersehbare und klare Handelsregeln zu gewährleisten.

Weitere Maßnahmen:

- *Die Kommission wird mit dem Europäischen Parlament sowie mit dem Rat und dem Europäischen Parlament zusammenarbeiten, um die rechtzeitige Annahme und Umsetzung des Vorschlags zu gewährleisten, der präventive Restrukturierungsrahmen, eine weite Chance für ehrliche Unternehmer und effizientere Umstrukturierungs-, Insolvenz- und Tilgungsverfahren vorsieht.*
- *Die Kommission wird die geplante Informationsinitiative zu bewährten Vorgehensweisen auf dem Gebiet der nationalen Risikokapital-Steuersysteme ausweiten.*
- *Um Start-ups und Scale-ups dabei zu unterstützen, sich in den vielen unterschiedlichen Informationsquellen zurecht zu finden, wird das Enterprise Europe Network (EEN) seine Beratungsdienste durch spezielle Scale-up-Berater ausbauen, die über einschlägige nationale und europäische Bestimmungen, Finanzierungsmöglichkeiten und Aufbau von Partnerschaften ebenso Auskunft geben wie über eine Beteiligung an grenzüberschreitenden Vergabeverfahren; ferner wird sich das EEN mit der Verbindung zu Startup Europe und dem Zugang für KMU zu digitalen Innovationsdrehscheiben sowie der Pilotlinien für KMU im Rahmen von Horizont 2020 befassen.*
- *2017 wird die Kommission im Rahmen der hochrangigen Expertengruppe des Rates (Wettbewerbsfähigkeit) ein großangelegtes, umfassendes und in die Tiefe gehendes Peer-Review-Projekt unterstützen, bei dem alle Bestimmungen und Praktiken der Mitgliedstaaten im Zusammenhang mit Start-ups und Scale-ups untersucht werden.*

3. SCHAFFUNG NEUER MÖGLICHKEITEN

Die EU und die Mitgliedstaaten könnten das Leben der Start-ups noch einfacher machen, wenn sie diese in folgenden Bereichen unterstützen:

- Kontaktaufnahme mit den **richtigen Partnern** (z. B. Investoren, Geschäftspartner, Universitäten, Forschungszentren)
- Zugang zu Marktchancen (insbesondere **öffentliche Aufträge**);
- Einstellungsmöglichkeiten von Mitarbeitern mit den **richtigen fachlichen Kompetenzen**, auch von außerhalb der EU.

3.1 Partner, Cluster und Ökosysteme

In den letzten Jahren haben die Kommission und die EU-Mitgliedstaaten die Schaffung von „**Communities**“ unterstützt, um Start-ups dabei zu helfen, über Veranstaltungen, Plattformen, Unternehmens-Cluster, Vernetzung und unterstützende lokale/regionale „**Ökosysteme**“ Kontakte zu potenziellen Partnern (z. B. Investoren, Geschäftspartnern, Universitäten, Forschungszentren) aufzunehmen.²⁵

²⁵ Mit dem „Konzept des unternehmerischen Ökosystems“ lässt sich erklären, warum es in einigen Städten/Regionen viel mehr Start-ups/Scale-ups gibt als in anderen, obwohl sie alle denselben Rechtsrahmen haben. Ökosysteme sorgen dafür, dass Ressourcen möglichst produktiv genutzt werden. Sie ermöglichen die Gestaltung ganzheitlicher Maßnahmen, die durch herkömmliche Konzepte nicht verwirklicht werden könnten.

Auf EU-Ebene hat sich die Initiative „Startup Europe“ als eine anerkannte Marke für die Schaffung von Verknüpfungen zwischen Ökosystemen etabliert²⁶, wobei der Schwerpunkt auf der Vernetzung von Menschen, lokalen Ökosystemen, internationaler Reichweite und der Bereitstellung von Informationen durch eine zentrale Anlaufstelle für Start-ups liegt. Wenn auch gewisse Fortschritte erzielt wurden, so werden die Aktivitäten intensiviert, was insbesondere für die Vermittlung zwischen Investoren, Unternehmen und Unternehmern sowie die Vernetzung regionaler Entscheidungsträger gilt.

Daneben hat das Europäische Innovations- und Technologieinstitut (EIT) eine Reihe von Wissens- und Innovationsgemeinschaften in den Themenbereichen IKT, Energie, Klimawandel, Gesundheit und Rohstoffe eingerichtet. Diese werden zu 25 % öffentlich finanziert, der Rest wird über private Investitionen abgedeckt. Das EIT bietet Hilfestellung auf verschiedenen Gebieten (unternehmerische Kompetenzen, Mentoring und Start-up-Accelerators).

Die EU hat auch thematische Foren für intelligente Spezialisierung eingerichtet²⁷, in denen Regionen und Unternehmen miteinander in Kontakt gebracht und mithilfe der Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF) Investitionen für Scale-ups, die von regionalen Netzwerken und europäischen strategischen Clusterpartnerschaften gefördert werden, unterstützt werden. Zusammen mit der zielgerichteten Unterstützung²⁸ tragen diese Projekte dazu bei, Chancen für Scale-ups zu schaffen. Die Kommission wird an die Mitgliedstaaten appellieren, sich an den thematischen Foren für intelligente Spezialisierung zu beteiligen und die Unterstützungsinfrastruktur im Rahmen von Horizont 2020 zu nutzen.

Trotz dieser Initiativen hat die öffentliche Konsultation ergeben, dass für Start-ups und Scale-ups eine besser koordinierte Unterstützung hilfreich wäre:

- eine **kritische Masse** effizient miteinander verbundener EU-weiter Cluster und Ökosysteme
- bessere Nutzung von **Accelerators** und **Gründerzentren**
- eine EU-weite **Plattform zur Herstellung von Kontakten** zwischen Start-ups und potenziellen Partnern (neben bestehenden öffentlichen und privaten Plattformen)

Weitere Maßnahmen:

- 2017 wird die Kommission **Startup Europe ausbauen** und damit Unternehmen außerhalb des IKT- und den Web-Start-up-Bereichs erreichen. Die Kommission wird die Bemühungen der EU zur Verbindung von Clustern und Ökosystemen in ganz Europa koordinieren sowie die einzelnen EU-Initiativen kohärenter gestalten, indem insbesondere nationale und regionale Ministerien, Innovationsagenturen und andere Verantwortliche und Ökosysteme vernetzt werden.
- Um Start-ups mit Geschäftspartnern in Kontakt zu bringen, wird die Kommission 2017 mit einer Reihe von einschlägigen Pilotmaßnahmen Start-ups, Mid-Cap-Unternehmen und größere Unternehmen zusammenbringen und das Erasmus-Programm für Jungunternehmer auf Gründerzentren und Unternehmer auf internationalen Märkten ausweiten.

3.2 Mit öffentlichen Aufträgen verbundene Möglichkeiten

Öffentliche Aufträge können Start-ups/Scale-ups zu Wachstumsaktivitäten verhelfen, aber KMU sind weiterhin unterrepräsentiert²⁹, insbesondere bei sogenannten oberschwwelligen Aufträgen.³⁰

²⁶ Beispielsweise der Start-up Europe Summit, Start-up Europe Accelerators Assembly, das Netzwerk der Start-up Europe Universities; Bewusstseinsförderung für die Finanzierung und die verfügbaren Möglichkeiten für die Vernetzung; Verknüpfung großer Unternehmen und Start-ups (Start-up Europe Partnership) und die Anerkennung der unternehmerischen Initiative.

²⁷ Bislang zur industriellen Modernisierung, industriellen Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten und Energie.

²⁸ Beispielsweise bei der Umstrukturierung von Regionen und Städten in Startrampen für die digitale Transformation und industrielle Modernisierung.

²⁹ Flash Eurobarometer 417 zu Hindernissen bei der öffentlichen Auftragsvergabe für kleine Unternehmen.

³⁰ Öffentliche Aufträge mit einem dem in der EU-Gesetzgebung festgelegten Schwellenwert entsprechenden oder darüber liegenden Volumen.

Öffentliche Aufträge, ein Markt mit einem Volumen von ca. 2 Billionen EUR, stellen ein großes Wachstumspotenzial für Start-ups/Scale-ups dar, das derzeit noch nicht ausreichend ausgeschöpft wird. Gemessen an ihrem Gewicht in der Wirtschaft erhalten Start-ups/Scale-ups noch nicht den entsprechenden Anteil an öffentlichen Aufträgen.³¹ Die Vergabebehörden müssen bei der Nutzung der Marktchancen und modernerer Auftragstools besser unterstützt werden, damit innovative Start-ups/Scale-ups verstärkt zum Zug kommen. Insbesondere können Markterhebungen im Vorfeld und Innovationspartnerschaften Start-ups/Scale-ups auf effiziente Weise dabei helfen, ihre innovativen Produkte bei öffentlichen Käufern zu platzieren. Start-ups/Scale-ups können so leichter den Zuschlag für öffentliche Aufträge erhaltenen. Die Einführung des elektronischen Vergabewesens ist diesbezüglich von entscheidender Bedeutung.

Eine gut konzipierte innovative öffentliche Auftragsvergabe hat bereits dazu beitragen, unerprobte Ideen auf den Markt zu positionieren und so grenzüberschreitende Wachstumsmöglichkeiten eröffnet.

Bei den ersten Ausschreibungen für Innovationsbeschaffung, die im Zuge des 7. Rahmenprogramms erfolgten, konnten sich KMU 2,5-mal mehr Aufträge sichern als bei Standardverfahren (73 % im Vergleich zu 29 %). Außerdem wurden 15-mal mehr Aufträge grenzüberschreitend vergeben als dies im öffentlichen Beschaffungswesen in Europa im Schnitt der Fall ist (29 % im Vergleich zu 2 %).³²

2014 hat die EU einen neuen Rahmen für öffentliche Aufträge verabschiedet, der Start-ups die Möglichkeit bietet, Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu erhalten. Nationalen oder regionalen/lokalen ausschreibenden Behörden dürften diese Möglichkeiten noch nicht ausreichend bekannt sind.

Weitere Maßnahmen:

- 2017 wird die Kommission Maßnahmen zur **Vergabe öffentlicher Aufträge in der EU** mit folgenden Zielen vorstellen: Sie wird (I) Innovationsvermittler einführen, um Netzwerke aus Kunden aufzubauen, die an einer innovativen öffentlichen Auftragsvergabe interessiert sind, diese mit innovativen Unternehmen in Kontakt bringen und die Unternehmen bei der Suche nach einer Risikofinanzierung unterstützen;³³ sie wird (ii) an alle Mitgliedstaaten appellieren, ehrgeizige Ziele im Bereich der Beschaffung von Innovationen zu setzen und (iii) Orientierungshilfen zur innovativen Auftragsvergabe bereitstellen³⁴ und sich dabei auf Innovationspartnerschaften stützen.

3.3 Kompetenzen

Wachsende Unternehmen müssen Mitarbeiter einstellen, die über die den richtigen **Kompetenzen**, insbesondere im **technischen, finanztechnischen** und **digitalen** Bereich, verfügen. Unternehmerische Denkweisen, **Management-** und **Führungskompetenzen** sind außerdem von grundlegender Bedeutung für das Wachstum der Unternehmen.

Basierend auf der „neuen europäischen Agenda für Kompetenzen“ (Juni 2016) arbeitet die Kommission daran, die **Qualität von Kompetenzen** und ihre **Bedeutung für den Arbeitsmarkt** zu verbessern.

Diesen Herausforderungen wird mit drei Initiativen begegnet:

- der geplanten **Koalition für digitale Kompetenzen und Arbeitsplätze** – diese unterstützt die Zusammenarbeit zwischen Bildung, Beschäftigung und Industrie;
- der **Blaupause zur Branchenzusammenarbeit für Kompetenzen** – diese verbessert die Erkenntnisse über Kompetenzen und bekämpft Kompetenzmangel,

³¹ Das trifft insbesondere auf Aufträge mit einem dem in der EU-Gesetzgebung festgelegten Schwellenwert entsprechenden oder darüber liegenden Volumen zu.

³² <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/updated-results-ongoing-pre-commercial-procurements-pcp-projects>

³³ Diese Vermittler werden die Bedürfnisse öffentlicher Käufer identifizieren und zusammenfassen, potenzielle Lieferanten identifizieren, Ideen kanalisieren und die vielversprechendsten in bestimmten Branchen finanzieren.

³⁴ Basierend auf den überarbeiteten Richtlinien zur öffentlichen Auftragsvergabe.

- dem geplanten **Big-Data-Tool** zur Erfassung von Daten über Kompetenzen und für Prognosen im Rahmen des „Kompetenzpanoramas“

Die Kommission hat außerdem zwei Referenzrahmen zur besseren Vermittlung und Bewertung von Kompetenzen eingerichtet, und zwar

- den Europäischen Referenzrahmen für Unternehmertum (EntreComp) sowie
- den Referenzrahmen für digitale Kompetenzen (DigComp).

Sie wird mit in Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten diese Instrumente auf nationaler Ebene bekanntmachen. Gleichzeitig wird sich das EIT im Bereich der Ausbildung von Masterstudenten, bei der technische und unternehmerische Kompetenzen kombiniert werden, engagieren bzw. solche Aktivitäten ausbauen.

Die Kommission setzt sich darüber hinaus für die IKT-Professionalität ein – der europäische eCompetence Framework³⁵ für IKT-Fachleute ist jetzt Standard. Die Fähigkeit, die talentiertesten Mitarbeiter auch von außerhalb der EU anzuwerben, ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg. Die Kommission schlug im Juni 2016 eine Reform der EU-Arbeitserlaubnis (**Blaue Karte EU**) vor, um hochqualifizierte Arbeitnehmer aus Drittstaaten verstärkt anzuziehen.³⁶ Da kompetente Mitarbeiter aus dem Ausland einen wichtigen Beitrag für die Gründung von Start-ups leisten können, muss in der EU mehr dafür getan werden, um sie anzuziehen und zu unterstützen.

Weitere Maßnahmen:

- *Die Kommission wird 2017 auf der Grundlage der neuen europäischen Agenda für Kompetenzen dafür einsetzen, die Aktivitäten des EIT auszuweiten, um unternehmerische Initiative, Management- und Innovationskompetenzen zu fördern.*
- *Die Kommission wird die Mitgliedstaaten ermutigen, Erasmus+-Wissensallianzen sowie das Selbstbewertungs-Instrument HEInnovate besser zu nutzen.*

3.4 Verbesserung der Innovationschancen für Start-ups und Scale-ups in der EU

Die Kommission bietet über das Forschungs- und Innovationsrahmenprogramm Horizont 2020 verstärkt Hilfestellung für KMU an, die davon entweder als Partner in Verbundprojekten mit Forschungseinrichtungen und anderen Unternehmen oder als einzelne Begünstigte profitieren. Sie hat auch die Innovationsförderung intensiviert, u. a. durch mehr Demonstrationsprojekte, den erleichterten Zugang zu Experimentier- und Piloteninstanzungen, Maßnahmen für innovative Beschaffung und aufgestockte Finanzierungsinstrumente. Daraufhin hat sich die Beteiligung der KMU erhöht, die gegenwärtig über dem angestrebten Wert von 20 % liegt.

Mit dem neuen KMU-Instrument wurden bereits Innovationsprojekte für 1924 KMU unterstützt.³⁷ Jedoch belegen Fakten und Rückmeldungen der Interessenträger³⁸, dass Horizont 2020 besser dafür geeignet ist, bestehende Technologien und Unternehmen zu fördern als Start-ups, die auf neuen Märkten oder an der Schnittstelle zwischen digitalen und physischen Technologien innovativ tätig sind. Die derzeitige Unterstützung wird als zu komplex und unflexibel sowie für ihre Bedürfnisse zu schwerfällig erachtet.

In Anbetracht dessen beabsichtigt die Kommission, an Horizont 2020 für den Zeitraum 2018-2020 Änderungen vorzunehmen:

³⁵ <http://www.ecompences.eu/>

³⁶ Ebenfalls 2016 wurden die Einwanderungsbestimmungen für Studenten und Forscher aus Drittstaaten überarbeitet, sodass sie das Recht haben, neun Monate nach ihrem Abschluss und Ende der Forschungsarbeiten eine Arbeit zu suchen oder ein Unternehmen zu gründen (Richtlinie (EU) 2016/801).

³⁷ Auf der Grundlage der Innovationspartnerschaft und unter Berücksichtigung sozialer und ökologischer Aspekte.

³⁸ https://ec.europa.eu/research/eic/pdf/eic_call_for_ideas-overview.pdf#view=fit&pageMode=none.

- Einführung eines vollständigen **Bottom-up-Ansatzes**, sodass innovative sektor- bzw. technologieübergreifende Projekte für eine Förderung in Frage kommen;
- Erleichterung des **Zugangs zu finanzieller und technischer Unterstützung für Start-ups**;
- Ausrichtung auf marktschaffende, bahnbrechende Innovationen mit **Ausbaupotenzial**.

Davon ausgehend wird die Europäische Kommission anhand der Ergebnisse der Halbzeitbewertung von Horizont 2020 die Einrichtung eines **Europäischen Innovationsrats**³⁹ für künftige Programme in Betracht ziehen, um einen Beitrag zur Entwicklung bahnbrechender Innovationen zu leisten, die neue Märkte erobern und schaffen können.

Neben der Berücksichtigung spezieller Bedürfnisse von KMU, wie z. B. offener und einfacher Zugang zu Versuchs- und Piloteninstanzungen, sowie der Zusammenarbeit mit den Regionen in den Innovationszentren erleichtert die Initiative **Innovationsradar** die frühzeitige Identifizierung von Innovationen mit Marktpotenzial, die im Rahmen von Horizont 2020 gefördert werden, sowie der dahinter stehenden Teams (z. B. KMU, Start-ups, Spin-offs, Universitäten).

Das **Europäische Innovations- und Technologieinstitut** (EIT) hat europaweite Accelerators für innovative Unternehmen eingerichtet. Ferner wird das EIT die Einführung von Programmen prüfen, mit denen direkt in den Ausbau bestehender innovativer Unternehmen investiert werden soll, indem zusätzliche Investitionen aus Quellen des öffentlichen und privaten Sektors sowie vorhandenen Instrumenten erschlossen werden.

Zudem ist es für Start-ups und Scale-ups (und für KMU im breiteren Sinne), die dies wünschen, zu schwer, Rechte des geistigen Eigentums (**IPR**) zu sichern und zu valorisieren, da genaue Informationen und Fachkenntnisse zur strategischen Nutzung von IPR als Investitions-/Wachstumsmotoren fehlen; es entstehen relativ hohe Systemkosten; die Valorisierung von Rechten des geistigen Eigentums ist problematisch⁴⁰; es fallen hohe Umsetzungskosten an.

Nur 9 % der kleinen Unternehmen in der EU nutzen registriertes geistiges Eigentum, und sogar noch weniger nutzen Rechte auf EU-Ebene (3 % registrieren EU-Marken).⁴¹ Dadurch verzichten sie oft auf viele potenzielle Vorteile ihrer innovativen Bemühungen. Im Vergleich zu anderen Unternehmen erwirtschaften KMU, die geistiges Eigentum aktiv nutzen, einen um 32 % höheren Umsatz je Mitarbeiter, wodurch sie attraktivere Gehälter zahlen und ihre Belegschaft schneller ausbauen können. Geistiges Eigentum ist daher entscheidend für den Innovationsausbauprozess kleiner Unternehmen.

Schließlich sehen sich Innovatoren und insbesondere Start-ups oft vor Regulierungshürden oder unsicheren Verhältnissen bei der Einführung ihrer Innovationen auf dem Markt konfrontiert. Im Rahmen der Agenda für bessere Rechtsetzung berücksichtigt die Kommission, wie vom Rat gefordert, die potenziellen Auswirkungen aktueller und neuer Rechtsvorschriften⁴² im Einklang mit dem Innovationsprinzip⁴³.

Weitere Maßnahmen:

- *Im Interesse der Innovationsförderung plant die Kommission für die verbleibende Laufzeit von Horizont 2020 Änderungen, die eine Bottom-up-Unterstützung für bahnbrechende Innovationsprojekte mit Expansionspotenzial ermöglichen und wird dieses Konzept zukünftig mithilfe eines **Europäischen Innovationsrats**⁴⁴ verstärkt anwenden.*
- *Die Kommission wird mithilfe des **Innovationsradars** potentielle Geschäftspartner und Investoren mit Innovatoren, die im Rahmen von Horizont 2020 finanziell unterstützt werden, zusammenbringen, um diesen zu stärkerem Wachstum zu verhelfen.*

³⁹ Arbeitstitel.

⁴⁰ Bericht über den Zugang zu Finanzierungen für den Kultur- und Kreativsektor (Europäische Kommission, 2015).

⁴¹ Intellectual property rights and firm performance in Europe: an economic analysis (EUIPO, 2015).

⁴² Bei der bevorstehenden Überprüfung des „Forschungs- und Innovationsinstruments“ gemäß den Leitlinien für die Folgenabschätzung.

⁴³ https://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/strategic_note_issue_14.pdf

⁴⁴ Arbeitstitel.

- Die Kommission wird eine Bewertung des Programms **Innovationdeals** vornehmen, sodass Innovatoren mit Behörden und anderen Interessenträgern zusammenarbeiten können, um Möglichkeiten zur Beseitigung wahrgenommener regulatorischer Hürden zu finden und sie bei entsprechendem Erfolg auf andere maßgebliche Bereiche auszuweiten. In diesem Sinne wird die Kommission auch geeignete Rahmenbedingungen für **regulatorische Innovationszonen** („Sandkästen“) untersuchen.
- 2017 und 2018 will die Kommission eine Reihe von Maßnahmen in die Wege leiten, um die Nutzung von **Rechten des geistigen Eigentums durch KMU zu unterstützen**⁴⁵, nämlich (i) Optimierung von europäischen Programmen für KMU zur Sensibilisierung für Rechte des geistigen Eigentums; (ii) Einführung eines Schlichtungs- und Schiedsnetzwerks für geistiges Eigentum auf EU-Ebene für KMU; (iii) Förderung der Einrichtung von Versicherungsprogrammen, die bei Rechtsstreitigkeiten und Diebstahl geistigen Eigentums auf europäischer Ebene Schutz bieten; (iv) Verbesserung der Koordinierung von Finanzierungsprogrammen für die Förderung geistigen Eigentums, u. a. durch eine etwaige Orientierungshilfe für Mitgliedstaaten⁴⁶.

3.5 Solidarwirtschaft und soziale Unternehmen

Global gesehen steigt das Interesse an sozialer Innovation als eine Form nachhaltigen Wachstums, also an fairem Handel, Fernunterricht, Geldüberweisungen per Mobiltelefon, Integration von Migranten, CO₂- neutralem Bauen usw.

Daher weisen soziale Start-ups⁴⁷ ein hohes Innovationspotenzial auf und wirken sich positiv auf die Wirtschaft und die Gesellschaft insgesamt aus.⁴⁸ Ihr Unternehmensmodell – die Kombination wirtschaftlicher Effizienz mit gesellschaftsorientierten Zielen⁴⁹ – hat sich als sehr robust erwiesen.⁵⁰

Aufgrund der steigenden Nachfrage nach sozialen Innovationen und des Aufkommens neuer Technologien und Kooperationsplattformen haben solche Start-ups gute Aussichten. Außerdem haben viele das Potenzial, für die Ausweitung erprobter Geschäftsmodelle zu sorgen, die in anderen Gebieten übernommen werden könnten.

Diese Unternehmen empfinden es jedoch immer noch als schwierig, sichere Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten zu finden, und zwar insbesondere weil

- ihr wirtschaftliches Potenzial nicht ausreichend anerkannt und verstanden wird und
- moderne Technologien unzureichend genutzt werden.

Darüber hinaus hat die Kommission mit dem Europäischen Investitionsfonds neue Finanzinstrumente eingeführt, um die Darlehensvergabe an soziale Unternehmen zu fördern, und im Rahmen des Europäischen Fonds für strategische Investitionen neue Eigenkapitalinstrumente mit einer sozialen Dimension geschaffen.

Weitere Maßnahmen:

- Aufbauend auf der Initiative für soziales Unternehmertum wird die Kommission sozial engagierte Start-ups bei ihrem **Wachstum** unterstützen. Dies schließt Maßnahmen für einen besseren Zugang zu Finanzmitteln und zu den Märkten sowie für die Stärkung der Rechtsrahmen durch die Beratung der Mitgliedstaaten bei der Politikgestaltung ein.

⁴⁵ Weitere Einzelheiten zu diesen Maßnahmen finden Sie in der begleitenden Arbeitsunterlage. Diese Maßnahmen werden in enger Zusammenarbeit mit dem EUIPO (Amt der EU für geistiges Eigentum) entwickelt.

⁴⁶ SWD(2016) 373 vom 22.11.2016, „Putting intellectual property at the service of SMEs to foster innovation and growth“.

⁴⁷ Ein soziales Start-up ist ein Start-up mit Auswirkungen sozialer Natur.

⁴⁸ http://eureka.sbs.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf, Oxford Said Business School, Social Innovation.

⁴⁹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0238:0252:DE:PDF>

⁵⁰ http://europa.eu/rapid/press-release_CES-12-60_de.htm?locale=de

- Die Kommission wird daneben Maßnahmen ausloten, um die breite Nutzung neuer Technologien und neuer Geschäftsmodelle zu erleichtern⁵¹, und um das Impact Financing zugunsten der Sozialwirtschaft und sozialer Unternehmen im Wege der Entwicklungs-/Nachbarschaftspolitik der EU sowie in internationalen Foren (wie der G-20-Plattform „Inclusive Business“) zu fördern⁵².

4. ZUGANG ZU FINANZMITTELN

Die Beseitigung und Vereinfachung von Vorschriften sowie mehr Möglichkeiten in Bereichen Vermittlung von Kontakten, öffentliche Aufträge und effiziente Personaleinstellungen werden Start-ups dabei unterstützen, ihr Unternehmen auszubauen und nachhaltige Arbeitsplätze zu schaffen. Der **Zugang zu Finanzmitteln** ist eines der wichtigsten aus dem Weg zu räumenden Hindernisse.

Obwohl die Probleme, mit denen EU-Unternehmen in der Anfangsphase zu kämpfen haben, nicht größer sind als diejenigen von US-amerikanischen Unternehmen, belegen wissenschaftliche Analysen und die öffentliche Konsultation, dass es in der Scaling-up-Phase deutliche Unterschiede gibt. Das ist teilweise auf die Höhe der für Risikokapitalinvestitionen zur Verfügung stehenden Finanzmittel zurückzuführen: Schätzungen zufolge waren 2014 in der EU nur etwa 5 Mrd. EUR verfügbar, im Vergleich dazu waren es über 26 Mrd. EUR in den USA.⁵³

Außerdem sind **europäische Risikokapitalfonds** im Schnitt kleiner dimensioniert⁵⁴ und Start-ups können damit ihr Unternehmen nicht ausreichend zu Mid-Cap- und dann zu globalen Akteuren ausbauen. Von 2007 bis 2012 betrug das durchschnittliche Volumen europäischer Risikokapitalfonds (beim endgültigen Zeichnungsschluss) 61 Mio. EUR, und 50 % waren mit weniger als 27 Mio. EUR dotiert; in den USA war der durchschnittliche Risikokapitalfonds im Jahr 2014 mit 135 Mio. USD ausgestattet.⁵⁵ Dieses Problem betrifft insbesondere Scale-ups, da die Finanzierungsquelle im Laufe der Zeit meist versiegt.

Die Möglichkeit, aus einer Reihe von **Ausstiegsstrategien** auswählen zu können, ist für Investoren entscheidend. Sie müssen wissen, dass sie ihre Investitionen zurückhalten können, sei es über einen Börsengang, einen Verkauf an ein anderes Unternehmen, einen Verkauf an einen Spätphasenrisikokapital- oder einen Private-Equity-Fonds oder über den Rückverkauf an den bzw. die Gründer des Unternehmens. Der gegenwärtige Mangel an Informationen zu Finanzierungsmöglichkeiten schafft aber Unsicherheit und führt damit zu einem geringeren Investitionsvolumen. Je mehr Spätphasenfinanzierung verfügbar ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass Investoren auch in die erste und zweite Phase investieren.

Beim Zugriff auf **öffentliche Finanzierungen** forderten 85 % der Befragten in der öffentlichen Konsultation kohärentere und transparentere Finanzierungsinitiativen sowie eine stärkere Ausrichtung auf Unternehmen, die künftige Marktführer sein könnten.

Die Kommission geht gegen diese Probleme mit mehreren politischen Maßnahmen vor. Im Zuge der Halbzeitüberprüfung des EU-Haushalts schlug sie eine Aufstockung der Mittel für EFSI⁵⁶ und COSME vor, sodass bestehende Finanzierungsinstrumente ausgebaut und zusätzliche Finanzmittel für KMU in der Start-up- und Scale-up-Phase mobilisiert werden können.

⁵¹ Die Kommission wird 2017 eine „Social Innovation Challenge Platform“ einrichten, um soziale Unternehmen dazu anzuregen, sich mit anderen Arten von Unternehmen zusammenzutun, um gemeinsam Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen zu entwickeln. Außerdem wird sie einen Aufruf zur Einreichung von Vorschlägen veröffentlichen, um bewährte Verfahren zu analysieren und zu erfassen, mit denen soziale Unternehmen die digitale Wirtschaft besser nutzen können.

⁵² <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>

⁵³ Thomson ONE in BSG Perspectives „The State of European Venture Capital“.

⁵⁴ NVCA-Bericht für Zahlen aus den USA, EU-Bericht für Zahlen aus der EU.

⁵⁵ Studie „Assessing the Potential for EU Investment in Venture Capital and Other Risk Capital Fund of Funds“.

⁵⁶ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0581&from=DE>

Seit 2010 wurden aus dem EU-Programm für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI) und dessen Vorläufern 1 Mrd. EUR an Mikrokrediten für die Einrichtung oder den Ausbau kleiner Unternehmen bereitgestellt, mit denen über 100 000 Kleinstunternehmer in ganz Europa gefördert wurden.

Die 2015 auf den Weg gebrachte **Kapitalmarktunion** wird ebenfalls Abhilfe schaffen. Die Kommission treibt ein umfassendes Maßnahmenpaket voran, um die Finanzierung mit Beteiligungs- und Risikokapital in der EU zu unterstützen. In Verbindung mit der Binnenmarktstrategie schlug sie einen europaweiten Risikokapitaldachfonds vor, um dem geringen Volumen und der Fragmentierung europäischer Risikokapitalfonds entgegenzuwirken, mehr privates Kapital in das Risikokapital fließen zu lassen, mehr KMU eine Finanzierung über einen längeren Zeitraum zu ermöglichen und die Finanzierungsmittel für Start-ups, innovative und nicht börsennotierte Unternehmen zu diversifizieren.⁵⁷ Ferner nahm die Kommission im Juli 2016 einen Vorschlag zur Änderung der Verordnungen über Europäische Risikokapitalfonds (EuVECA) und der oben genannten Verordnung über Europäische Fonds für soziales Unternehmertum (EuSEF) an, um die grenzüberschreitende Finanzierung von KMU weiter zu verbessern. Ergänzend zum europaweiten Risikokapitaldachfonds und zum EFSI wird die Kommission den Mehrwert zusätzlicher **Anreize für Risikokapital** untersuchen, der beispielsweise mit Regelungen verbunden wäre, die es privat gehaltenen und verwalteten Investmentfonds ermöglichen, von öffentlichen Garantien zu profitieren, wenn sie Kapital aufnehmen, um mit Eigen- und Fremdkapital in Start-ups und Scale-ups zu investieren.

Die Kommission wird weiterhin **Steuerprogramme/-anreize** für Investitionen in Start-ups/Scale-ups beobachten. Außerdem wird sie aufbauend auf den erfolgreich von Mitgliedstaaten umgesetzten Konzepten sowie auf den Ergebnissen der Studie, mit denen derzeit untersucht wird, wie effizient Steueranreize in Bezug auf Risikokapital bzw. die Business Angels bei der Erschließung von mehr geduldigem Kapital sind, weitere Möglichkeiten zur Unterstützung der Politikgestaltung in den Mitgliedstaaten in Betracht ziehen.

Um Ausstiegsstrategien für Investoren, die frühzeitig in Start-ups und Scale-ups investiert haben, zu verbessern und zur Ergänzung des bevorstehenden Pilotprojekts für eine europaweite Vermittlungsplattform sowie der „Startup Europe“-Initiativen wird die Kommission 2017 und 2018 die Schaffung von KMU-Wachstumsmärkten überwachen. Hierbei handelt es sich um eine neue Kategorie multilateraler Handelssysteme, die durch die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) Rechtsform erhält⁵⁸. Dadurch wird es einfacher, Kapital für mittlere Unternehmen zu beschaffen und bewährte Verfahren weiterzugeben. Die Kommission wird marktorientierte und öffentliche Initiativen ermitteln, die die Aufnahme von KMU-Beteiligungen am Handel unterstützten und machbare Lösungen für regulatorische Fragen und Marktversagen untersuchen.

Weitere Maßnahmen:

- *Die Kommission und der Europäische Investitionsfonds werden Ankerinvestitionen im Jahr 2017 zusammen mit größeren Privatinvestoren über den neuen, unabhängig verwalteten europaweiten Risikokapitaldachfonds tätigen, um das Risikokapitalvolumen in Europa zu steigern und die aktuelle Fragmentierung zu überwinden. Die Ankerinvestitionen der EU von bis zu 400 Mio. EUR sind auf 25 % des Gesamtkapitals in Dachfonds gedeckelt. So wird ein Potenzial von mindestens 1,6 Mrd. EUR an zusätzlichen Risikokapital-Investitionen in Europa erschlossen.*
- *Die Kommission wird 2017 eine europaweite Plattform koordinieren, auf der sich Mitgliedstaaten über bewährte Verfahren zu Crowdfunding austauschen und eine Bewertung von Finanzierungslücken bei alternativen Finanzquellen durchführen können, um in Erfahrung zu bringen, ob eine weitere öffentliche Finanzierung oder andere Maßnahmen notwendig sind.*

⁵⁷ Im November 2016 wurde ein Aufruf zur Interessensbekundung zur Auswahl europaweiter Dachfondsträger veröffentlicht.

⁵⁸ Richtlinie 2014/65/EU.

5. FAZIT

Trotz der zahlreichen jungen und innovativen Unternehmer gelingt es Europa noch nicht, das Potenzial der unternehmerischen Kompetenzen und Talente voll auszuschöpfen.

Sowohl auf nationaler als auch auf EU-Ebene wurden zwar Maßnahmen getroffen, um die Gründung von Start-ups zu fördern, es muss jedoch noch mehr getan werden.

Die Neugründung und das Wachstum eines Unternehmens innerhalb Europas müssen einfacher werden. Europa ist bestrebt, zur ersten Wahl für ehrgeizige Unternehmer zu werden, wenn es darum geht, ihre bahnbrechenden Geschäftsideen in erfolgreichen, expandierenden Unternehmen in gut funktionierenden Ökosystemen umzusetzen. Diese werden wiederum neue Arbeitsplätze schaffen, die soziale Verantwortung fördern, und einige davon werden zu globalen Akteuren heranwachsen.

Diese Mitteilung schlägt einen koordinierten Ansatz für alle Bereiche der EU-Politik vor, der über eine Reihe pragmatischer Maßnahmen verfolgt werden soll. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit allen Regierungsebenen, in den Mitgliedstaaten, Regionen und Städten sowie mit allen Interessengruppen – einschließlich der Start-ups und Scale-ups selbst – wird für die effiziente und erfolgreiche Umsetzung ebenso erforderlich sein.

Die Kommission ersucht das Europäische Parlament und den Rat ein, diese Mitteilung zu billigen und sich aktiv und in enger Zusammenarbeit mit allen relevanten Interessenträgern an ihrer Umsetzung zu beteiligen.