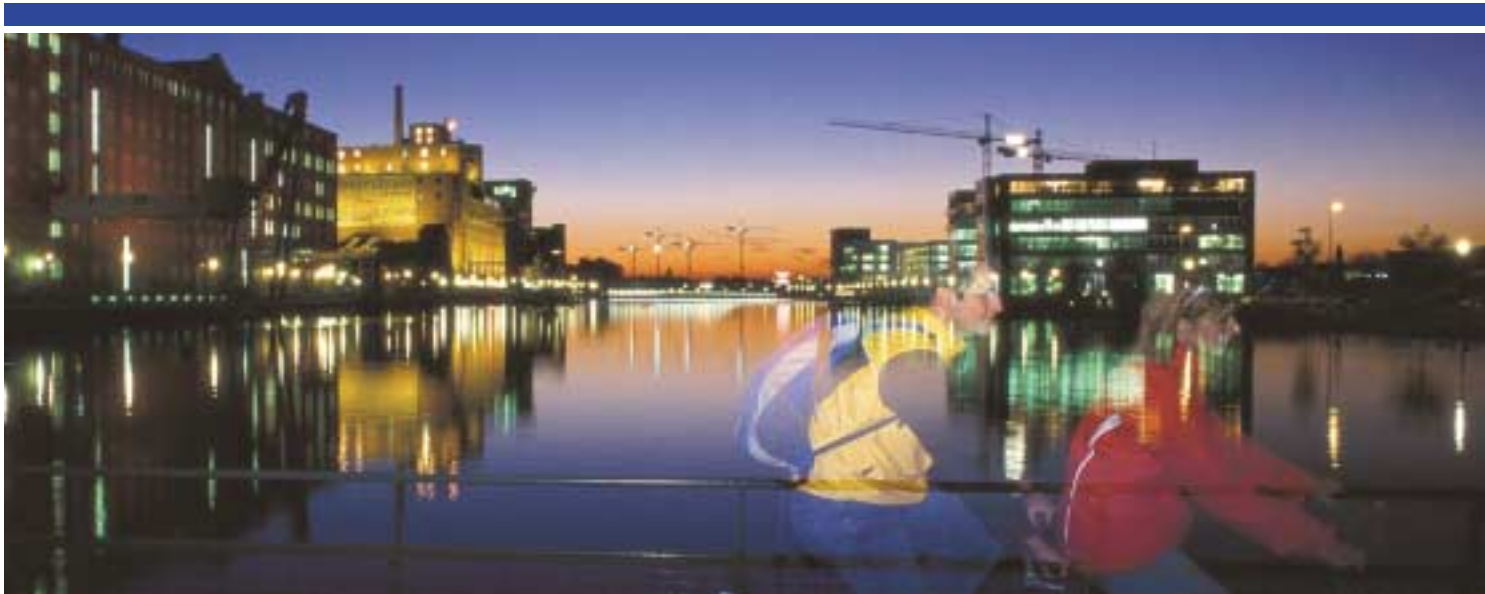


Beteiligungskapital im Mittelstand
Perspektiven in NRW



Executive Summary

Beurteilung des Markts für Beteiligungskapital im Mittelstand

- Der Mittelstand hat in NRW wie im übrigen Bundesgebiet hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung für Beschäftigung und Wertschöpfung. Legt man eine weite Abgrenzung des Mittelstands (Betriebe unter 1.000 Beschäftigte) zugrunde, dann entfallen sowohl in NRW als auch im restlichen Bundesgebiet mehr als 85 Prozent aller Arbeitsplätze auf den Mittelstand. Besonders hervorzuheben ist die prominente Rolle größerer mittelständischer Unternehmen mit mehr als 100 und weniger als 1.000 Beschäftigten, die mehr als ein Drittel aller Arbeitsplätze in NRW stellen und damit eine etwas größere Bedeutung als in anderen industrieorientierten deutschen Flächenländern haben.
- Die Analysen zur Finanzierungssituation im Mittelstand zeigen, dass die Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen im Vergleich zu großen Unternehmen und auch international gesehen gering ist. Der bislang hohe Anteil der Mittelständler, die mit ihrer Eigenkapitalquote zufrieden sind, verdeutlicht jedoch, dass nicht generell von einer Eigenkapitallücke gesprochen werden kann. Allerdings waren bestimmte Unternehmenstypen (Neugründungen, innovative Unternehmen, Unternehmen im Generationenwechsel) auch in der Vergangenheit schon mit Finanzierungsproblemen konfrontiert.
- Das Angebot an Beteiligungskapital ist vor allem im Bereich größerer mittelständischer Beteiligungen (Beteiligungsvolumen von 1 Mio bis 10 Mio €), die substantielle, aber moderate Renditeaussichten aufweisen, derzeit eher gering. Diese Zielgruppe wird bislang weder von den auf kleinere Volumen ausgerichteten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften – deren Vertreter in NRW derzeit ohnehin kein aktives Neugeschäft betreibt – noch von den etablierten Private-Equity-Gesellschaften schwerpunktmäßig angesprochen. Bisher zielen vereinzelte Angebote wie der KfW-IKB-Mezzanine-Fonds, einzelne Beteiligungsgesellschaften der Sparkassengruppe, die Pilotfonds der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie die Initiative der NRW.BANK zur Auflegung eines NRW-Mittelstandsfonds auf diesen Markt.
- Die Bereitstellung von Beteiligungskapital für den Mittelstand ist vor allem unter folgenden Gesichtspunkten bedeutsam:
 - Die Ergebnisse ökonometrischer Analysen auf Unternehmensebene deuten darauf hin, dass Unternehmen mit Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) bei der Aufnahme externen Kapitals größere Probleme haben als nicht innovierende Unternehmen. Dies gilt in höherem Maße für kleine als für größere Unternehmen. Auch für nicht auf Forschung und Entwicklung bezogene Sachkapitalinvestitionen lassen sich, in geringerem Maße, Finanzierungsschwierigkeiten mittelständischer Unternehmen feststellen.
 - Es kann von einem Potenzial von 80.000 bis 129.000 Unternehmen in NRW ausgegangen werden, für die in den nächsten fünf Jahren eine Übergabe aus Altersgründen ansteht. 39.000 bis 63.000 dieser Unternehmen werden voraussichtlich an Familienexterne übergeben. Diese Fälle sind

für externe Beteiligungskapitalgeber besonders relevant. Der Anteil der für externe Beteiligungskapitalgeber besonders interessanten größeren Mittelständler in der relevanten Altersklasse ist ungefähr auf ein bis zwei Prozent der Unternehmen zu beziffern. Deutlich mehr als die Hälfte der größeren Mittelständler in der relevanten Altersgruppe stammt aus dem verarbeitenden Gewerbe, in dem der Finanzierungsbedarf aufgrund des hohen Sachkapitalstocks besonders groß sein dürfte.

- Vor dem Hintergrund eines stärker risikoorientierten Kreditvergabeverhaltens – flankiert durch Basel II – wird der Eigenkapitalausstattung und damit auch der Beteiligungsfinanzierung künftig erhöhte Bedeutung zukommen. Davon werden auch Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Anbieter von Eigenkapital beziehungsweise eigenkapitalähnlichen Mitteln profitieren. Eine wichtige Rolle für die Verfügbarkeit von externem Beteiligungskapital spielt die vorgesehene

erhöhte Unterlegung von Bankbeteiligungen mit Eigenkapital. Dies könnte insgesamt eine Verringerung des Angebots bewirken und stärkt die Wettbewerbsposition von Private-Equity-Gesellschaften, die nicht den Regelungen von Basel II unterliegen.

- Die Auswirkungen der neuen Basler Eigenkapitalgrundsätze sind sehr differenziert zu beurteilen. Es ist nicht grundsätzlich mit einer Verknappung der Kapitalversorgung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu rechnen. Aufgrund der vergleichsweise schlechteren Finanzierungsbedingungen gegenüber Unternehmen, die von Größenvorteilen im Rahmen der Basel-II-Regulierung profitieren, können sich allerdings für größere Mittelständler Wettbewerbsnachteile ergeben. Dies wird in vielen Fällen eine Restrukturierung der Passivseite der Bilanz erfordern und impliziert den verstärkten Einsatz von Eigenkapital beziehungsweise Mezzanine-Kapital.

Inhalt

1. Einleitung	6
2. Beteiligungskapital im Mittelstand	7
2.1 Zum verwendeten Mittelstandsbegriff	7
2.2 Eckdaten zur wirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstands in NRW	9
2.3 Die Finanzierungssituation im Mittelstand	11
2.4 Die Struktur des Angebots in der Beteiligungsfinanzierung für den Mittelstand	18
2.4.1 Das private und öffentliche Angebot an Beteiligungskapital	18
2.4.2 Die öffentliche Förderung zum Abbau von Finanzierungsengpässen im Mittelstand	22
2.4.2.1 Schwerpunkte und regionale Verteilung der Bundesförderung	22
2.4.2.2 Schwerpunkte der Landesförderung	28
2.4.2.3 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	31
2.5 Die Finanzierungssituation im Mittelstand unter besonderen Gesichtspunkten	32
2.5.1 Finanzierungsengpässe als Hemmnisfaktor für Innovationsaktivitäten	32
2.5.2 Die Bedeutung von Beteiligungskapital zur Finanzierung des Generationenwechsels	37
2.5.2.1 Einführung	37
2.5.2.2 Abschätzung des Potenzials übergabewilliger mittelständischer Unternehmen in NRW	38
2.5.2.3 Finanzierung des Generationenwechsels	41
2.5.2.4 Zusammenfassung	44
2.5.3 Bevorstehende Veränderungen im Finanzierungsumfeld	44
2.5.3.1 Aktuelle Trends im Umfeld der Banken	44
2.5.3.2 Neufassung der Eigenkapitalanforderungen für Kreditinstitute (Basel II)	45
2.5.3.3 Ergebnisse der Auswirkungsstudie QIS 3 für Deutschland	49
2.5.3.4 Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung	51
2.5.3.5 Zusammenfassung	57
2.6 Die konkrete Ausgestaltung von Beteiligungen an etablierten mittelständischen Unternehmen	58
3. Zusammenfassung	60
4. Literatur	62
5. Anhang	66
5.1 Kapitalbeteiligungsgesellschaften in NRW	66
5.2 Übersicht Förderprogramme	72
5.3 Sonstiges	76

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2.2–1: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach Größenklassen 2000.	10
Abbildung 2.2–2: Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen nach Größenklassen 2000	10
Abbildung 2.2–3: Umsatzanteile Mittelstand und Großunternehmen 2000.	11
Abbildung 2.3–1: Eigenkapitalquote des verarbeitenden Gewerbes im europäischen Vergleich nach Umsatzgrößenklassen, 1999.	13
Abbildung 2.3–2: Umfang und Struktur der Verbindlichkeiten und Rückstellungen in Prozent der Bilanzsumme.	14
Abbildung 2.3–3: Gewünschte Beteiligungsgeber, differenziert nach Umsatzgrößenklassen	16
Abbildung 2.3–4: Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen.	17
Abbildung 2.4–1: Fördertätigkeit der Kreditanstalt für Wiederaufbau insgesamt	23
Abbildung 2.4–2: Fördertätigkeit der Kreditanstalt für Wiederaufbau im Segment „Innovations- und Beteiligungsfinanzierung“	24
Abbildung 2.4–3: Fördertätigkeit der Deutschen Ausgleichsbank im Fördersegment „Technologie“	26
Abbildung 2.4–4: Ziel-2-Fördergebiete in NRW	30
Abbildung 2.5–1: Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen als Hemmnisfaktor für Innovationsaktivitäten zwischen 1998 und 2000.	34
Abbildung 2.5–2: Intervalle der Nachfolgeintensitäten für ausgewählte Bundesländer. . .	41
Abbildung 2.5–3: Eigenkapitalhinterlegungspflicht für KMU	53
Abbildung 2.5–4: Eigenkapitalhinterlegung für Unternehmen des Retailsegments.	56

Tabellenverzeichnis

Tabelle 2.1–1: Überblick über KMU-Definitionen	8
Tabelle 2.3–1: Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme nach Unternehmensgrößenklassen	13
Tabelle 2.3–2: Beurteilung der Eigenkapitalquote im Mittelstand	14
Tabelle 2.4–1: Kapitalbeteiligungsgesellschaften des Sparkassensektors im Bereich des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes	21
Tabelle 2.4–2: Größenabgrenzung der förderfähigen Unternehmen in den KfW-Förderprogrammen	22
Tabelle 2.4–3: Zweigstellen je 1.000 Erwerbsfähige nach Bankengruppen und Bundesländern.	28
Tabelle 2.4–4: Förderfälle und Volumen im Rahmen des Programms Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) NRW	29
Tabelle 2.4–5: Zuschüsse an private Unternehmen im Rahmen des Technologie- und Innovationsprogramms NRW (TIP).	29
Tabelle 2.5–1: Ergebnisse der Schätzung der FuE- und Investitionsgleichung	34
Tabelle 2.5–2: Schätzergebnisse für kleine und größere Mittelständler	37
Tabelle 2.5–3: Mittelständische Unternehmen mit geschäftsführenden Eigentümern im Alter von 51 bis 70 Jahren	40
Tabelle 2.5–4: Herkunft der Übernehmer 1997 bis 2007.	42
Tabelle 2.5–5: Finanzierungsquellen der Übernahmen 1997 bis 2007.	43
Tabelle 2.5–6: Veränderung der risikogewichteten Assets für Forderungen an KMU.	50
Tabelle 2.5–7: Veränderung der risikogewichteten Assets für KMU in der Forderungsklasse „sonstiges Retail“	50
Tabelle 2.5–8: Veränderung der risikogewichteten Assets für KMU, die wie Unternehmen behandelt werden	51
Tabelle 5.1–1: Kapitalbeteiligungsgesellschaften in NRW	66
Tabelle 5.2–1: Übersicht Förderprogramme	72
Tabelle 5.3–1: Untergliederung der Umsatzsteuerstatistik nach Wirtschaftsbereichen und Umsatzgrößenklassen	76
Tabelle 5.3–2: Verteilung der Unternehmen nach Altersklassen ihrer Inhaber	76

1. Einleitung

Die NRW.BANK hat das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) beauftragt, Möglichkeiten eines erweiterten Engagements im Bereich der Finanzierung durch Beteiligungskapital zu untersuchen. Einbezogen werden sollte hier sowohl die Beteiligungsfinanzierung etablierter mittelständischer Unternehmen als auch die Finanzierung junger innovativer Unternehmen im Rahmen von Venture-Capital-Engagements. Ziel der Untersuchung war es, Marktsegmente zu identifizieren, in denen gegenwärtig oder voraussichtlich zukünftig ein ausgeprägtes Ungleichgewicht zwischen privatwirtschaftlichem Angebot und der Nachfrage nach Beteiligungskapital existiert. Die vorliegende Studie stellt die Ergebnisse der Untersuchungen zum Markt für mittelständische Beteiligungsfinanzierungen dar.

Die Studie gliedert sich wie folgt: Nach einer kurzen Diskussion über die geeignete Abgrenzung des verwendeten Mittelstandsbegriffs werden die Bedeutung des Mittelstands und seine gegenwärtige Finanzierungssituation beschrieben. Im darauf folgenden Abschnitt wird die Struktur des Angebots für die Beteiligungskapitalfinanzierung im Mittelstand unter besonderer Berücksichtigung der Gegebenheiten in NRW und der einschlägigen Förderprogramme analysiert. Es schließt sich eine Untersuchung der Nachfrage nach Beteiligungskapital aus der Perspektive innovierender Unternehmen und von Unternehmen im Generationenwechsel an. Abschließend werden ausführ-

lich die Implikationen der neuen Basler Eigenkapital-Richtlinie für die Beteiligungsfinanzierung im Mittelstand untersucht.

Die Resultate der vorliegenden Studie beruhen zu einem Teil auf den Ergebnissen von Interviews, die mit Vertretern von Kapitalbeteiligungsgesellschaften, der öffentlichen Wirtschaftsförderung und Wirtschaftspolitik geführt wurden. Wir danken insbesondere Herrn Christoph Borges (IKB Mezzanine GmbH), Herrn Dr. Reiner Eisold (Ministerium für Wirtschaft und Arbeit NRW), Herrn Dr. Jürgen Lange (Zentralbereich Beteiligungen Stadtparkasse Köln), Herrn Patrick Marous (Conpair Portfolio-Management GmbH), Herrn Dirk Meissner und Frau Elfi Jansen (Wagniskapital für Innovationen NRW GmbH [win]), Herrn Carsten Schmeding (Equity Partners GmbH), Herrn Dr. Stefan Stein (Institut für Kredit- und Finanzwirtschaft der Ruhr-Universität Bochum [ikf]), Herrn Gerhard Steinkamp (S Venture Capital GmbH, Dortmund), Herrn Dr. Farsin Yadegardjam (Equinet Venture Partners AG) und Frau Gabriele Wittenfeld (Business Angel Agentur Ruhr e.V. [BAARI]). Für die Bereitstellung von Daten danken wir Herrn Dr. Dankwart Plattner und Herrn Dr. Volker Zimmermann (KfW). Darüber hinaus danken wir Herrn Dr. Peter Güllmann, Herrn Stefan Büchter und Frau Dörthe Hagenkord (Abteilung Eigenkapitalfinanzierungen, Bereich Beteiligungen, der NRW.BANK) für die gute Zusammenarbeit und die Unterstützung bei der Recherche der Interviewpartner.

2. Beteiligungskapital im Mittelstand

2.1 Zum verwendeten Mittelstandsbegriff

Eine einheitliche, allgemein akzeptierte Definition des Begriffs „Mittelstand“ existiert nicht. „Mittelstand“ wird sowohl anhand quantitativer Kriterien als auch qualitativ abgegrenzt. Quantitative Abgrenzungen erfolgen in der Regel auf der Basis der Beschäftigtenzahl, des Umsatzvolumens oder der Bilanzsumme. Diese Abgrenzungen können nach Wirtschaftsbereichen differieren.¹ Qualitative Abgrenzungen grenzen den Mittelstand von großen Unternehmen üblicherweise anhand des Kriteriums der Konzernunabhängigkeit und des dominierenden Einflusses eines Inhaberunternehmens auf alle strategisch bedeutsamen Vorgänge und Entscheidungen im Unternehmen ab.² Wie das Institut für Mittelstandsforschung hervorhebt, „determinieren die qualitativen Kriterien (mitunter) ein Gesamtunternehmen so entscheidend, dass die gebräuchlichen quantitativen Aspekte (...) nahezu nachrangigen Charakter haben“.³ Die Abgrenzung der mittelständischen Unternehmen mittels qualitativer Kriterien ist jedoch in empirischen Untersuchungen häufig nicht möglich, da keine allgemein verfügbaren Daten über die Eigentumsverhältnisse für den gesamten Unternehmensbestand vorliegen.

Die gebräuchlichen quantitativen Mittelstandsdefinitionen (siehe Tabelle 2.1–1) ziehen eine Obergrenze bei maximal 500 Beschäftigten, 50 Mio € Umsatz per annum und 43 Mio € Bilanzsumme. Im Kontext der vorliegenden Analyse, die den Beteiligungskapitalmarkt für mittelständische Unternehmen zum Gegenstand hat, sind diese Grenzen vermutlich zu gering, da auch erheblich größere Unternehmen, sofern sie nicht börsennotiert sind, mit Problemen bei der Aufnahme externen Eigenkapitals konfrontiert sein können.

Die folgenden Darstellungen orientieren sich aus diesem Grund an einer Obergrenze von 1.000 Beschäftigten beziehungsweise einem Umsatzvolumen von 100 Mio € als obere Grenze für die Einordnung als Mittelstandsunternehmen. Zwar ist nicht auszuschließen, dass auch Unternehmen mit höheren Umsatzvolumen im Hinblick auf ihre Finanzierungsmöglichkeiten typischen Beschränkungen mittelständischer Unternehmen unterliegen. Die Größenklassendifferenzierung der relevanten Statistiken (für NRW) lässt aber keine feinere Differenzierung zu.

¹ Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, verwendete bis zur Einführung des Euro und der Umstellung der amtlichen Statistik auf Euro-Werte wirtschaftsbereichsbezogene Abgrenzungen für den Mittelstand bei der Berechnung der Anteilswerte an den wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Aggregaten. Diese Praxis wurde aber mittlerweile aufgegeben. Vgl. IfM (2002: 21).

² Vgl. IfM (2002: 3f).

³ IfM (2002: 4).

Tabelle 2.1–1: Überblick über KMU-Definitionen⁴

Institution bzw. Gesetz	Größenklasse	Beschäftigte	Bilanzsumme €	Jahresumsatz €/Jahr
Europäische Kommission: Empfehlung (1996) ¹⁾	klein	bis 49	bis 5 Mio	bis 7 Mio
	mittel	bis 249	bis 27 Mio	bis 40 Mio
Europäische Kommission: Empfehlung (2003) ²⁾	kleinst	bis 9	bis 2 Mio	bis 2 Mio
	klein	bis 49	bis 10 Mio	bis 10 Mio
	mittel	bis 249	bis 43 Mio	bis 50 Mio
Statistisches Amt der EU (Eurostat)	kleinst	bis 9	–	–
	klein	10 bis 49	–	–
	mittel	50 bis 249	–	–
Kapitalgesellschaften nach § 267 HGB ⁴⁾	klein	bis 50	bis 3,438 Mio	bis 6,875 Mio
	mittel	51 bis 250	bis 13,75 Mio	bis 27,50 Mio
Institut für Mittelstands- forschung Bonn	klein	bis 9	–	bis 1 Mio
	mittel	10 bis 499	–	1 Mio bis 50 Mio
CREDITREFORM ⁵⁾	klein und mittel	bis 500	–	bis 50 Mio

¹⁾ Zusätzlich muss das Unabhängigkeitskriterium erfüllt sein. Als unabhängig gelten Unternehmen, die nicht zu 25 Prozent oder mehr des Kapitals oder der Stimmenanteile im Besitz von einem oder von mehreren Unternehmen gemeinsam stehen. (Ausnahmen bestehen bei stillen Beteiligungen von öffentlichen Beteiligungsgesellschaften, Risikokapitalgesellschaften, institutionellen Investoren und bei großer Streuung des Kapitals unter der Voraussetzung, dass nicht ein einzelnes Nicht-KMU mehr als 25 Prozent am Unternehmen hält.)

²⁾ Zusätzlich muss das Unternehmen eigenständig sein, d. h., es darf nicht über Beteiligungen verfügen, mit denen eine Kontrollposition einhergeht (Partnerunternehmen), und es darf nicht mit einem anderen Unternehmen verbunden sein. Der in der Empfehlung 96/280/EG angegebene Beteiligungsgrad von 25 Prozent, unterhalb dessen ein Unternehmen als autonom gilt, wird beibehalten. Es gibt jedoch einige Ausnahmen.

³⁾ Zusätzliche Bedingung: Das Unternehmen darf sich nicht zu 50 Prozent in unmittelbaren oder mittelbaren Besitz eines oder mehrerer Unternehmen mit einem Jahresumsatz von jeweils mehr als 100 Mio € befinden.

⁴⁾ Kleine Kapitalgesellschaften dürfen zwei der drei Merkmale nicht überschreiten. Mittelgroße Kapitalgesellschaften müssen zwei Merkmale kleiner Kapitalgesellschaften überschreiten und dürfen zwei der drei eigenen Merkmale nicht überschreiten.

⁵⁾ Zusätzlich muss die „Personaleinheit“ von Geschäftsführer und Inhaber gegeben sein.

⁴ Die Autoren danken Dr. Andreas Fier für die Bereitstellung dieser Übersicht.

2.2 Eckdaten zur wirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstands in NRW

Legt man die oben genannte Abgrenzung (Betriebe mit weniger als 1.000 Beschäftigten) zugrunde, dann sind 86,6 Prozent der Beschäftigten in NRW im Mittelstand beschäftigt⁵, im übrigen Bundesgebiet ist der Anteil mit 86,5 Prozent nahezu identisch. Auffällig ist allerdings, dass NRW innerhalb des Mittelstands eine vom Durchschnitt der übrigen westdeutschen Bundesländer abweichende Größenstruktur aufweist. Mehr als ein Drittel der Beschäftigten (35,7 Prozent bzw. 2,1 Mio Beschäftigte) entfällt dabei in NRW auf größere mittelständische Betriebe mit 100 bis zu 999 Beschäftigten. Im übrigen Bundesgebiet ist dieser Anteil mit 32,1 Prozent geringer. Dies gilt auch für die Flächenländer Bayern (31,7 Prozent), Baden-Württemberg (33,7 Prozent) und Hessen (34,5 Prozent). Mittelständische Betriebe bilden 89,4 Prozent aller Auszubildenden aus – die Vergleichszahl für das übrige Bundesgebiet beträgt 89,7 Prozent. Der Mittelstand umfasst 99,8 Prozent aller Betriebe beziehungsweise aller Umsatzsteuerpflichtigen (Deutschland ohne NRW 99,9 Prozent).⁶

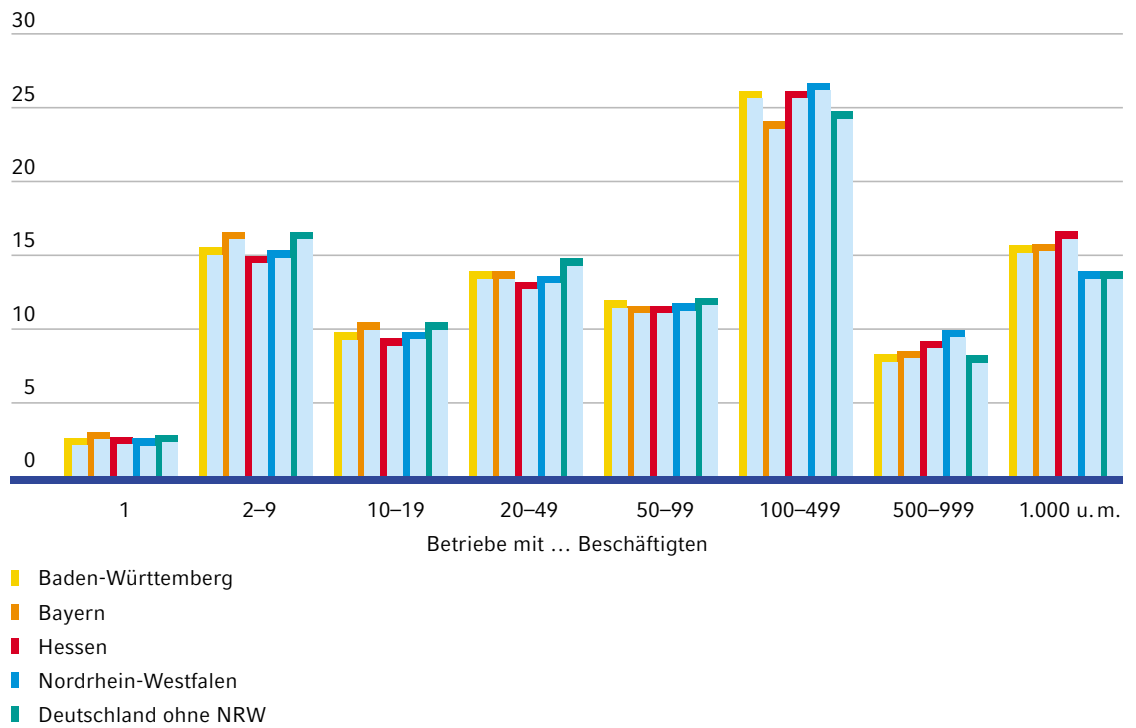
Während der Anteil der mittelständischen Betriebe an allen Betrieben in NRW dem Anteil im Bundesdurchschnitt gleicht, zeigen sich erhebliche Unterschiede bei der Betrachtung der Umsatzanteile: In NRW werden 43,8 Prozent aller Lieferungen und Leistungen von mittelständischen Unternehmen (abgegrenzt nach dem Umsatzvolumen) erbracht. Im Rest des Bundesgebiets beträgt dieser Anteil 51,9 Prozent. Dieser Unterschied ist im Wesentlichen auf die geringere Bedeutung kleinerer Mittelständler mit weniger als 10 Mio € Umsatz per annum in NRW zurückzuführen, während größere Mittelständler mit 10 bis 100 Mio € Umsatz in NRW und im Bundesdurchschnitt ungefähr gleiche Umsatzanteile aufweisen.

⁵ Die Angaben zur Beschäftigtenstatistik beruhen auf Daten der Betriebsstatistik der Bundesanstalt für Arbeit. Sie überzeichnen daher in stark filialisierten Bereichen, zum Beispiel im Einzelhandel, den Anteil des Mittelstands, da keine Angaben zur Größe des Gesamtunternehmens vorliegen.

⁶ Alle Daten beziehen sich auf das Jahr 2000.

Abbildung 2.2–1: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach Größenklassen 2000

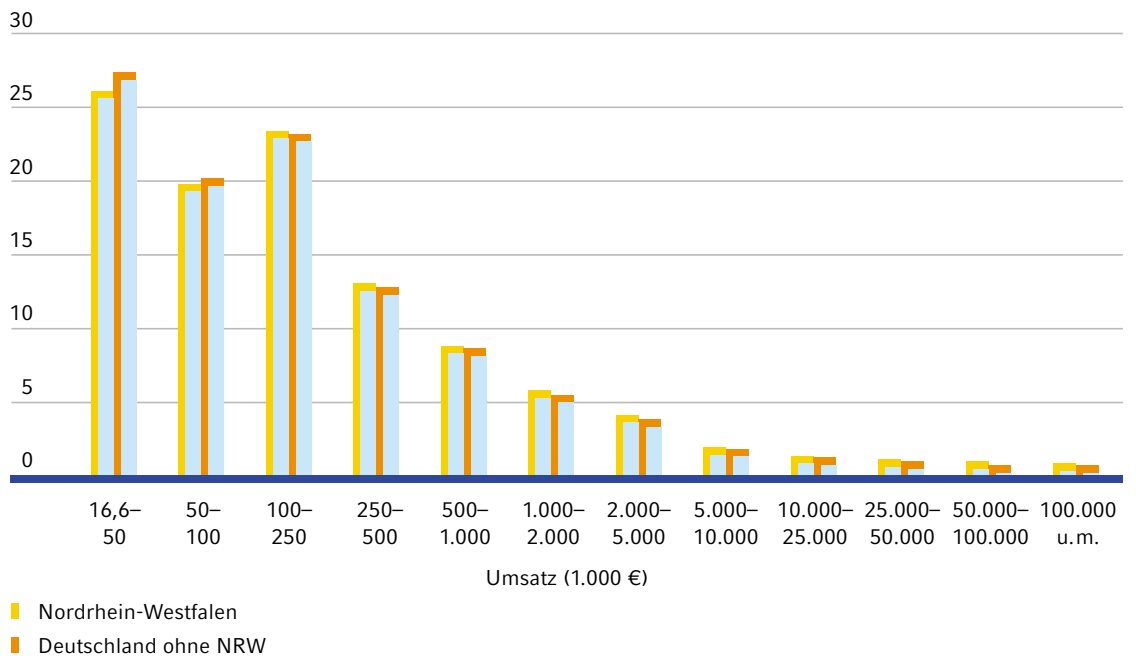
Anteil an allen Beschäftigten in %



Quelle: Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Sonderauswertung der Betriebsdatei der Bundesanstalt für Arbeit (BA) im Auftrag des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM), ZEW-Berechnungen.

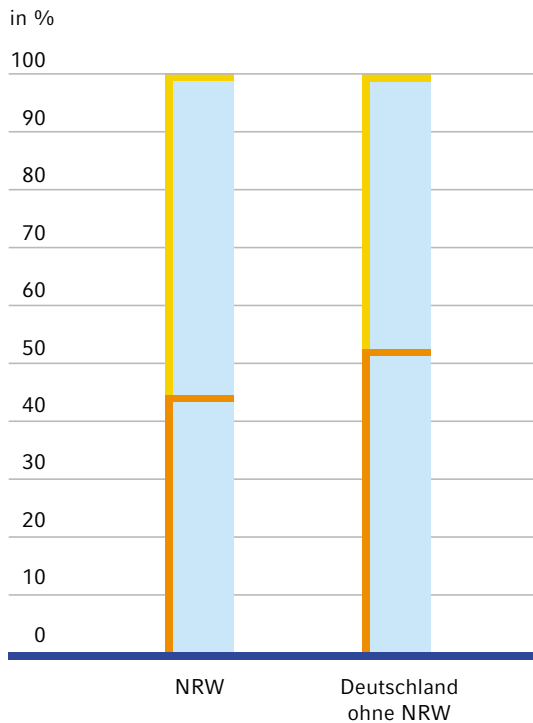
Abbildung 2.2–2: Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen nach Größenklassen 2000

Anteil in %



Quelle: Umsatzsteuerstatistiken, ZEW-Berechnungen.

**Abbildung 2.2–3: Umsatzanteile
Mittelstand und Großunternehmen 2000**



■ Anteil Großunternehmen
■ Anteil Mittelstand

Quelle: Umsatzsteuerstatistiken,
ZEW-Berechnungen.

Eine aussagefähige wirtschaftsbereichsbezogene Untergliederung in mittelständische

und Großunternehmen ist auf der Basis der Umsatzsteuerstatistiken nicht möglich, da in der wirtschaftsbereichsbezogenen Betrachtung die höchste Unternehmensgrößenklasse bereits alle Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von 5 Mio € und mehr umfasst. Im verarbeitenden Gewerbe entfallen in NRW 90,9 Prozent aller Umsätze auf diese Größenklasse, im restlichen Bundesgebiet sind es 89,9 Prozent. (Tabelle 5.3–1 im Anhang enthält einen Auszug aus der nach Umsatzgrößenklassen und Wirtschaftsbereichen differenzierten Umsatzsteuerstatistik für Baugewerbe, verarbeitendes Gewerbe und Handel.)

Zusammenfassend verdeutlichen diese Eckdaten die hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Mittelstands für Beschäftigung und Wertschöpfung. Besonders hervorzuheben ist die prominente Rolle größerer mittelständischer Unternehmen mit mehr als 100 und weniger als 1.000 Beschäftigten, die mehr als ein Drittel aller Arbeitsplätze in NRW stellen und damit eine etwas größere Bedeutung als in anderen industrieorientierten deutschen Flächenländern haben. Demgegenüber ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des kleineren Mittelstands, gemessen an Beschäftigungs- und Umsatzanteilen, geringer als im übrigen Bundesgebiet.

2.3 Die Finanzierungssituation im Mittelstand

Der tief greifende Strukturwandel im Finanzsektor, unter anderem ausgelöst durch die Ausrichtung der Geschäftspolitik auf profitable Betätigungsfelder aufgrund sinkender Zinsmargen im Firmenkundengeschäft, erschwert zunehmend den Zugang von Unternehmen zum externen Finanzmarkt. Das schwierige konjunkturelle Umfeld, die Diskussion um Basel II und zahlreiche Wertberichtigungen in der jüngeren Vergangenheit führen schließlich zur Beobachtung, dass die Kreditneuevergabe 2001 gegenüber dem Vorjahr, relativ gesehen zur Veränderung des realen Brutto-

inlandsprodukts, stärker zurückging als im Rezessionsjahr 1993.⁷ Dieser Trend setzte sich im Jahr 2002 weiter fort.⁸ Immer mehr Betriebe klagen zudem über eine Verschlechterung der Kreditkonditionen.⁹

Ausgelöst durch die Kreditverknappung für mittelständische Unternehmen äußern sich Politiker, Wirtschaftsverbände und Medien

⁷ Vgl. KfW (2002a: 8).

⁸ Vgl. Nehls und Schmidt (2003).

⁹ Vgl. KfW (2002).

zunehmend besorgt über zu niedrige Eigenkapitalquoten. Meist dient das Verhältnis der langfristigen Mittel – vor allem des Eigenkapitals, aber auch der langfristigen Rückstellungen und der langfristigen Verbindlichkeiten – zur Bilanzsumme (vertikale Finanzierungsstruktur) oder zu den langfristigen Aktiva (horizontale Finanzierungsstruktur) als Indikator für die Nachhaltigkeit der Unternehmensfinanzierung. Vor allem zwei Merkmale unterscheiden die Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen von derjenigen in anderen europäischen Ländern: Zum einen setzen deutsche Unternehmen generell weniger Eigenkapital in Relation zur Bilanzsumme ein, und zum anderen sind die Unterschiede bei der Eigenkapitalquote zwischen mittelständischen und großen Unternehmen hierzulande besonders ausgeprägt (vgl. Abbildung 2.3–1). Kleinere deutsche Unternehmen haben die niedrigste Eigenkapitalquote der untersuchten Länder. Allerdings enthält die BACH-Datenbank¹⁰ als zugrunde liegende Datenbasis ausschließlich Jahresabschlüsse von Kapitalgesellschaften. Große Unternehmen sind in ihr stark überrepräsentiert. Aber auch nationale Quellen wie zum Beispiel die KfW-Bilanzstatistik¹¹ oder die Bundesbank-Unternehmensbilanzstatistik bestätigen die aus der BACH-Datenbank (vgl. Tabelle 2.3–1) abgeleiteten Ergebnisse. Die Eigenkapitalquote war allerdings nicht immer so niedrig, wie sich aus den Statistiken der Deutschen Bundesbank ablesen lässt. Insbesondere die sinkende Ertragskraft führte zu einem Rückgang der Quote, der bis weit in die 80er-Jahre anhielt. Ab Mitte der 90er-Jahre zeigt der Trend jedoch wieder nach oben. Durchgängig lassen sich folgende Charakteristika der Unternehmensfinanzierung in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße beobachten (vgl. auch Abbildung 2.3–2):

- Die Eigenkapitalquote nimmt mit der Unternehmensgröße zu.
- Der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme steht in umgekehrtem Verhältnis zur Eigenkapitalquote. Er nimmt mit sinkender Unternehmensgröße und Eigenkapitalquote zu.
- Wegen fehlender Finanzierungsmöglichkeiten am Kapitalmarkt steigt der Anteil der Bankverbindlichkeiten mit sinkender Unternehmensgröße.
- Die Bedeutung von Rückstellungen, insbesondere auch von Pensionsrückstellungen nimmt mit steigender Unternehmensgröße zu.

Regionale Untergliederungen von Unternehmensbilanzstatistiken liegen üblicherweise nicht vor. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurde jedoch eine Sonderauswertung der KfW-Bilanzstatistik¹² für die von der KfW geförderten Unternehmen durchgeführt: Danach unterscheidet sich die Eigenkapitalquote der Unternehmen aus NRW nur wenig von der des Bundesdurchschnitts. Der Median lag in NRW im Jahr 2000 bei 16,8 Prozent, deutschlandweit ist ein Wert von 17,8 Prozent abzulesen. Der Mittelwert liegt in NRW mit 27 Prozent etwa drei Prozentpunkte unter dem deutschen Vergleichswert.

¹⁰ Datenbank der Europäischen Kommission, die harmonisierte Statistiken aus Jahresabschlüssen elf europäischer Länder sowie der USA und Japan enthält.

¹¹ Vgl. Plattner (2003).

¹² Die Autoren danken Herrn Dr. Dankwart Plattner (KfW) für die Bereitstellung der Daten für NRW.

Abbildung 2.3–1 Eigenkapitalquote des verarbeitenden Gewerbes im europäischen Vergleich nach Umsatzgrößenklassen, 1999

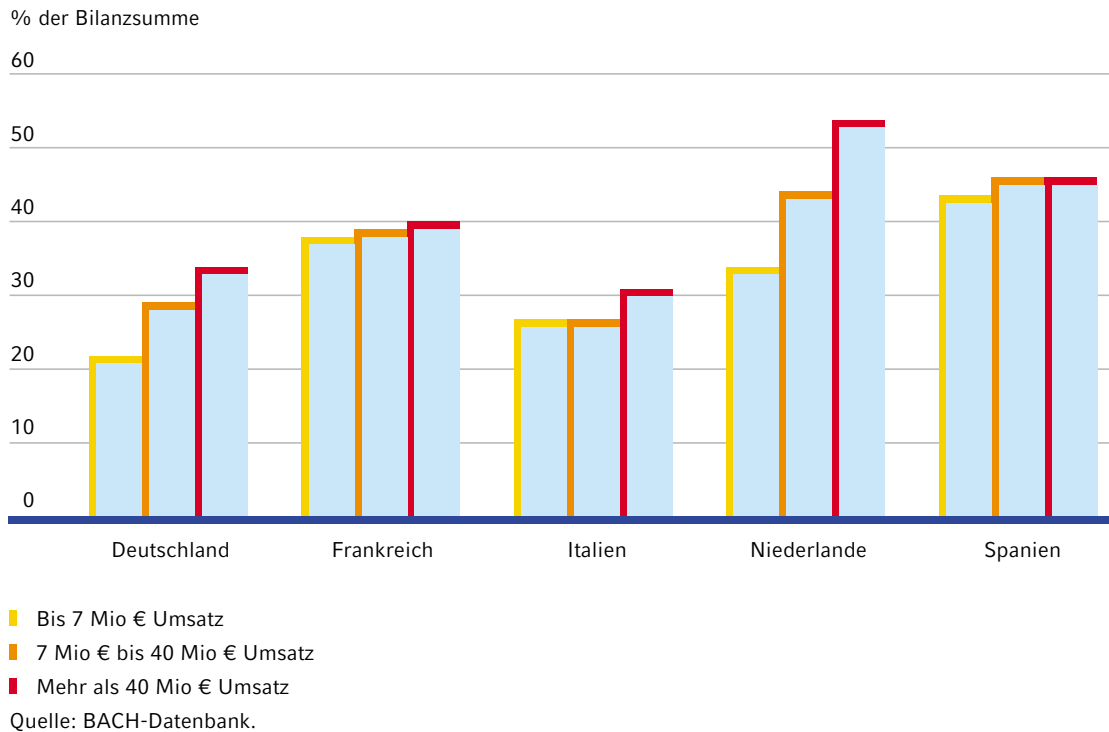
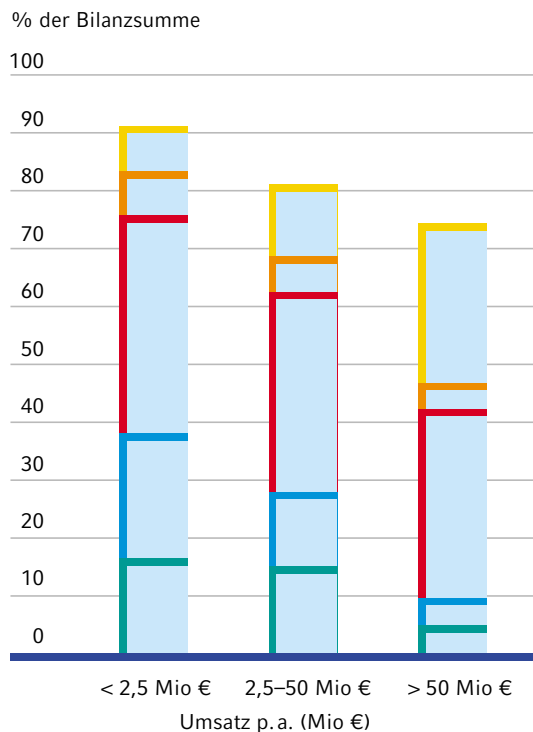


Tabelle 2.3–1: Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme nach Unternehmensgrößenklassen

Umsatz p. a. Mio €	< 1	1–2,5	2,5–10	10–50	50–250	> 250	Gesamt
KfW 2000 Durchschnitt	17,3	18,3	19,9	26,6	38,3	33	30,3
KfW 2000 Median	17,2	13,9	15,8	21,1	33,3	27,1	17,8
Umsatz p. a. Mio €	< 2,6	2,6–5,1	5,1–12,8	12,8–51,1	> 51,1		
Bundesbank 1998	4,9	10,1	13,1	18,2	26,4		

Quelle: Mittelstandsmonitor (2003).

Abbildung 2.3–2: Umfang und Struktur der Verbindlichkeiten und Rückstellungen in % der Bilanzsumme



Quelle: Deutsche Bundesbank (2003a), Daten beziehen sich auf 2000.

Der Mittelstand steuerte in der Vergangenheit seine Eigenmittelausstattung und

Fremdkapitalaufnahme im Großen und Ganzen im Einklang mit dem herrschenden institutionellen Umfeld. Die Besonderheiten des deutschen Finanzierungs-, Insolvenz- und Steuersystems haben zusammen mit dem Hausbankprinzip und den in Deutschland typischen hohen Rückstellungen und stillen Reserven dazu geführt, dass die deutschen Unternehmen eine im internationalen Vergleich niedrige Eigenkapitalquote haben, die allerdings nicht immer das tatsächlich verfügbare Haftungskapital widerspiegelt.¹³ Der hohe Anteil von Einzelfirmen mit ihrer wenig trennscharfen Unterscheidung zwischen Privat- und Firmenvermögen sowie steuerliche Optimierungen vor allem bei dieser Rechtsform haben die großen Unterschiede der Eigenkapitalausstattung zwischen großen und kleinen Unternehmen hervorgerufen. Auch wenn es bislang schon bei einzelnen Unternehmensgruppen (z. B. bei Gründungen, in jungen und wachstumsstarken Unternehmen sowie in Krisenbranchen) Probleme gab, konnten kleinere Unternehmen in Deutschland im Durchschnitt bislang offenbar mit weniger Eigenkapital als kleinere Unternehmen im Ausland über die Runden kommen – nicht zuletzt, weil hierzulande der Zugang zu langfristigen Fremdmitteln einfacher und günstiger war. Nicht nur eine objektive Einschätzung, sondern auch die subjektive Sicht der Betroffenen spricht für diese Tatsache: 80 Prozent der Mittelständler hielten die Ausstattung ihres Unternehmens mit Eigenkapital für angemessen.¹⁴

Tabelle 2.3–2: Beurteilung der Eigenkapitalquote im Mittelstand

Unternehmen mit ... Beschäftigten	1–4	5–9	10–19	20–49	50 und mehr	gesamt
Eigenkapitalquote ist ...						
zu hoch	5	6,7	4,9	3,5	2,7	5,1
angemessen	81,9	78,5	82,5	81,6	80	80,8
zu niedrig	3,4	3	1	5,3	2,7	2,9

Quelle: Dresdner Bank (2000), zitiert nach Mittelstandsmonitor (2003).

¹³ So lassen sich für 1995 durchschnittliche Eigenkapitalquoten von ca. 40 Prozent inklusive stiller Reserven bei Betriebsgrundstücken errechnen, während die rein bilanziellen Eigenkapitalquoten bei 18 Prozent lagen. Vgl. Bach/Bartholmai (2001), Deutsche Bundesbank (1996).

¹⁴ Vgl. Dresdner Bank (2000: 31).

Weil das Finanzierungsumfeld in Bewegung geraten ist und sich in den kommenden Jahren (auch, aber nicht nur) im Hinblick auf Basel II weiter verändern wird, können die Finanzierungsstrukturen nicht so bleiben, wie sie derzeit sind: Sie werden sich den geänderten Bedingungen auf den Finanzmärkten anpassen (müssen). Aufgrund der Verteuerung von Fremdkapital wird Eigenkapital vergleichsweise günstiger. Zudem kommt dem Eigenkapital eine wichtige Signalfunktion für das Rating und damit auch für die Konditionen der Fremdfinanzierung zu. Viele Mittelständler werden ihre Eigenkapitalposition stärken müssen. Dies wird auch vom Mittelstand erkannt. Von den im Herbst 2002 befragten westdeutschen Unternehmern streben mehr als die Hälfte (55 Prozent) eine Erhöhung der Eigenkapitalquote an.¹⁵ Differenziert nach der Umsatzgrößenklasse zeigt sich der Wunsch am häufigsten im Segment der Unternehmen mit 2,5 bis 10 Mio € Jahresumsatz (59 Prozent). Am geringsten ist er für die Unternehmen mit bis zu 1 Mio € Jahresumsatz (49 Prozent). Nahezu identische Ergebnisse zeigen sich für die NRW-Unternehmen: Im Mittel äußern 55 Prozent der Unternehmen den Wunsch nach einer Erhöhung der Eigenkapitalquote. Wiederum ist die Absicht in der Größenklasse von 2,5 bis 10 Mio € Jahresumsatz am höchsten (59 Prozent).

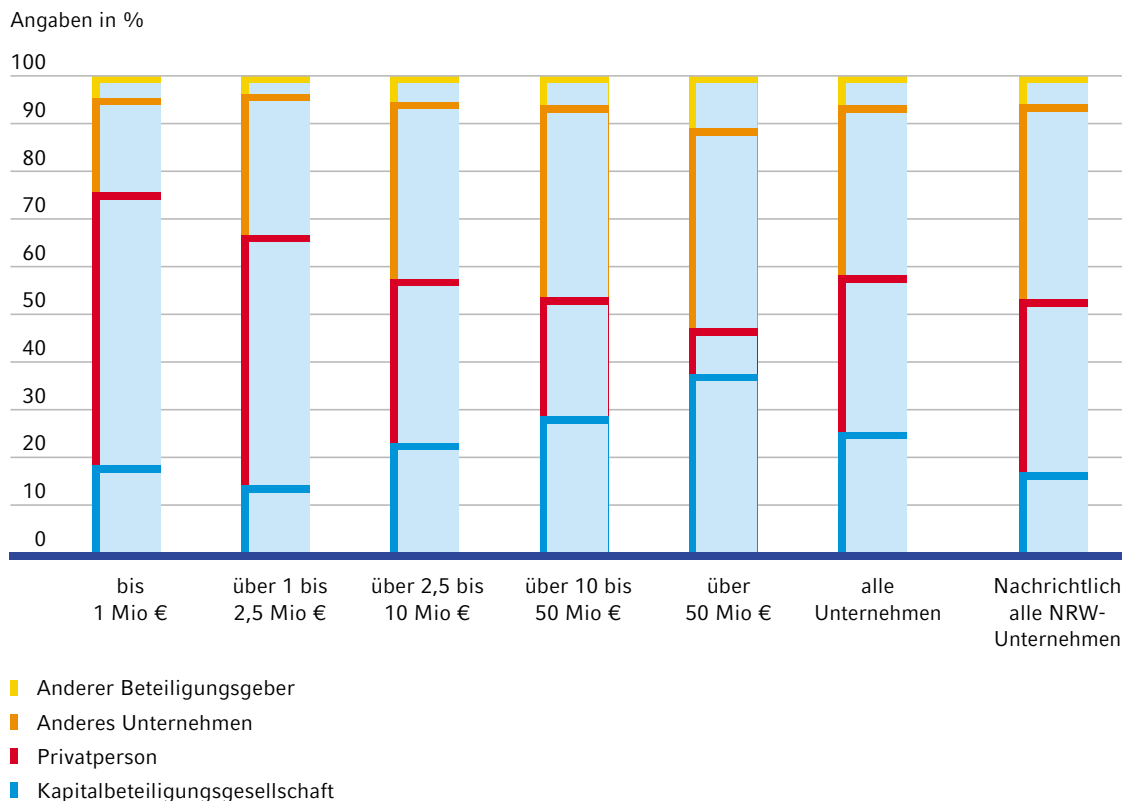
Unternehmen können eine Eigenkapitalerhöhung über verschiedene Wege erzielen. 70 Prozent der antwortenden Unternehmen wollen diese über eine stärkere Einbehaltung von Gewinnen realisieren. Eine Erhöhung der eigenen Einlagen wird von 35 Prozent der Unternehmen angegeben. Die Akquisition externer Mittel durch die Aufnahme neuer Gesellschafter oder die Inanspruchnahme externer eigenkapitalähnlicher Mittel (Nachrangdarlehen) wird von insgesamt 37,8 Prozent der Unternehmen angegeben.¹⁶ Auf die Frage nach dem gewünschten Beteiligungsgeber zeigt sich: Je größer das Unternehmen ist, desto eher wünscht es als Beteiligungsgeber ein anderes Unternehmen oder eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft. In der Umsatzgrößenklasse von 2,5 bis 10 Mio € Jahresumsatz wünscht sich jedes fünfte Unternehmen eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft als Beteiligungsgeber. In der Umsatzgrößenklasse größer als 50 Mio € ist es bereits jedes dritte Unternehmen. Die Antworten der NRW-Unternehmen unterscheiden sich davon ein wenig. Für knapp 16 Prozent der NRW-Unternehmen kommt eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft als Beteiligungsgeber in Frage. Das sind gut sechs Prozent weniger im Vergleich zu Deutschland insgesamt.¹⁷

¹⁵ Vgl. KfW (2002). Die Unterschiede zur Mind-Finance-Studie erscheinen etwas hoch. Ein direkter Vergleich der Ergebnisse ist aufgrund der unterschiedlichen Fragestellung, des unterschiedlichen Befragungszeitpunkts und nicht zuletzt durch die Verwendung verschiedener Unternehmenssamples jedoch nicht möglich.

¹⁶ Vgl. KfW (2002: 49). Mehrfachantworten sind möglich, so dass die Summe der Anteile 100 Prozent übersteigen kann.

¹⁷ Aufgrund der geringen Zellenbesetzung musste auf eine größenklassenspezifische Differenzierung für NRW verzichtet werden.

Abbildung 2.3–3: Gewünschte Beteiligungsgeber, differenziert nach Umsatzgrößenklassen



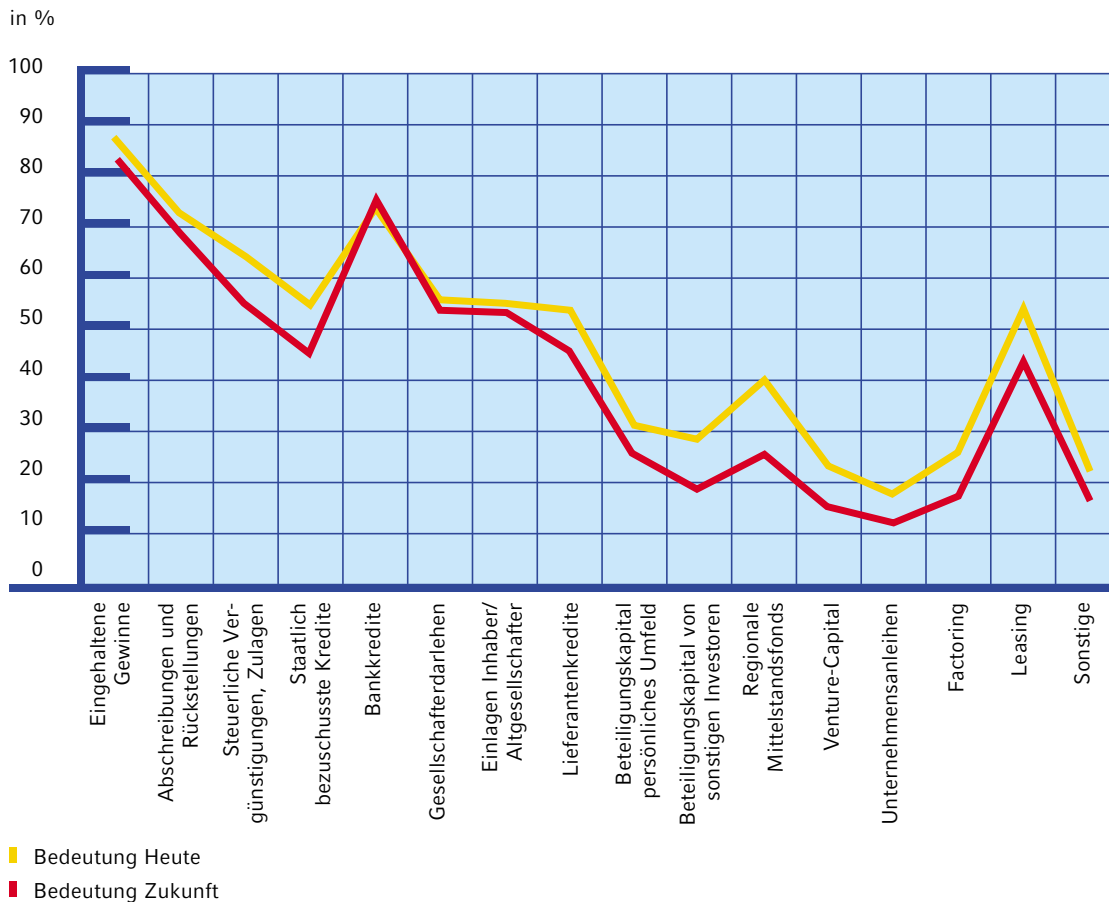
Quelle: KfW (2002: 54), Sonderauswertung der KfW.

Eine aktuelle Umfrage des Instituts für Kredit- und Finanzwirtschaft (ikf) an der Ruhr-Universität Bochum im Auftrag der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer (SIHK) unter 453 Mittelständlern aus dem Kammerbereich (Umsatz max. 50 Mio €) zeigt allerdings, dass die Bedeutung von Beteiligungskapital künftig zunehmen wird. Unter allen genannten Kapitalquellen weisen insbesondere regionale Mittelstandsfonds den größten Bedeutungszuwachs auf (vgl. Abbildung 2.3–4).¹⁸

Zusammenfassend zeigen die Analysen zur Finanzierungssituation im Mittelstand, dass die Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen im Vergleich zu großen Unternehmen und auch im internationalen Vergleich gering ist. Der bislang hohe Anteil der Mittelständler, die mit ihrer Eigenkapitalquote zufrieden sind, kann allerdings als Indiz dafür interpretiert werden, dass in der niedrigen Eigenkapitalquote des Mittelstands auch der bilanzielle Gestaltungswille der mittelständischen Unternehmer zum Aus-

¹⁸ Die Autoren danken Herrn Dr. Stefan Stein vom ikf für die freundliche Überlassung der Untersuchungsergebnisse.

Abbildung 2.3–4: Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen



Quelle: Institut für Kredit- und Finanzwirtschaft an der Ruhr-Universität Bochum.

druck kommt. Wie im Folgenden zu zeigen sein wird, gilt dies allerdings nicht für alle Unternehmen. Neben Unternehmensgründungen und Unternehmen in Krisensituationen sehen sich insbesondere innovierende Unternehmen und Unternehmen im Generationenwechsel auch bisher schon mit Eigenkapitalmangel und daraus resultierenden Finanzierungsproblemen konfrontiert.

Darüber hinaus muss diese vergangenheitsbezogene Beurteilung der Finanzierungssituation vor dem Hintergrund der neuen Basler Eigenkapitalrichtlinien (Basel II) und der damit einhergehenden stärker risikoorientierten Kreditvergabepraxis und Konditionengestaltung einer Prüfung unterzogen werden. Die mit den neuen Eigenkapital-

richtlinien verbundene Beurteilung der Kreditwürdigkeit im Rahmen bankeninterner und externer Ratings weist der Eigenkapitalausstattung einen prominenten Stellenwert als Bonitätsindikator zu. In der Folge einer risikoadäquateren Bepreisung von Mittelstandskrediten und der damit verbundenen Konditionenspreizung dürfte der Eigenkapitalausstattung eine neue Rolle bei der Bestimmung der Finanzierungskosten zukommen. In diesem Zusammenhang wird vermutlich auch der Beteiligungfinanzierung erhöhtes Gewicht beigemessen werden müssen. Davon werden auch Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Anbieter von Eigenkapital beziehungsweise eigenkapitalähnlicher Mittel profitieren.

2.4 Die Struktur des Angebots in der Beteiligungsfinanzierung für den Mittelstand

2.4.1 Das private und öffentliche Angebot an Beteiligungskapital

Die vorstehende Analyse der Finanzierungssituation im Mittelstand hat gezeigt, dass eine Erhöhung der bislang geringen Eigenkapitalquote in Zukunft vermutlich erforderlich ist. Sofern die erforderlichen Mittel nicht durch Innenfinanzierung erwirtschaftet werden können, muss auf die externe Zufuhr von Eigenkapital zurückgegriffen werden. Für die meisten Mittelständler kommt die Aufnahme externen Eigenkapitals über die Emission börsennotierter Unternehmensanteile nicht in Frage, da die Kosten eines Going-public prohibitiv hoch sind. Daher muss in der Regel auf außerbörsliches Beteiligungskapital zurückgegriffen werden. Dabei können in einer Grobgliederung zunächst formelles und informelles Beteiligungskapital unterschieden werden.

Formelles Beteiligungskapital wird hauptsächlich von privatwirtschaftlichen Private-Equity-Gesellschaften, den Beteiligungsgesellschaften des Sparkassensektors und von den mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (in NRW: Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die Mittelständische Wirtschaft in NRW mbH) bereitgestellt. Informelles Beteiligungskapital stammt von so genannten Business Angels sowie aus dem näheren Umfeld der Unternehmer (Familienangehörige, Freunde). Letztlich sind Mitarbeiterkapitalbeteiligungen als mögliche zusätzliche Kapitalquelle zu nennen. Informelles Beteiligungskapital stellt jedoch keine Kapitalquelle dar, die im Hinblick auf Volumen und potenzielle Anzahl der Beteiligungen den Anforderungen des breiten Mittelstands gerecht werden kann. Auch Mitarbeiterkapitalbeteiligungen haben sich – trotz diesbezüglicher steuerlicher Vergünstigungen – nicht als ein in der Breite des Mittelstands akzeptiertes Instrument der externen Unternehmensfinanzierung erwiesen. Beide Kategorien werden aus diesem Grunde im Folgenden nicht detaillierter diskutiert.

Neuere Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung und einer von der KfW geleiteten Arbeitsgruppe „Eigenkapital für den breiten Mittelstand“ konstatieren ein erhebliches Defizit im Angebot an Beteiligungskapital für etablierte mittelständische Unternehmen, da die genannten Beteiligungskapitalgeber nur bestimmte Segmente des Markts, nicht aber das gesamte Spektrum an Beteiligungskapital abdecken.¹⁹

Danach ist zum einen das Angebot der erwerbswirtschaftlichen Private-Equity-Gesellschaften auf das Segment junger schnell wachsender Unternehmen einerseits und großer Transaktionen andererseits beschränkt. Bei jungen, schnell wachsenden Unternehmen sind die Anforderungen an die Mindestrendite sehr hoch, die Beteiligungsgrößen bewegen sich häufig unter 1 Mio €. Auch im Bereich der Later-Stage-Finanzierungen haben privatwirtschaftliche Beteiligungsgesellschaften noch hohe Anforderungen an die Mindestrendite: Die erforderliche Eigenkapitalrendite liegt in der Regel über 20 Prozent per annum.²⁰ Aufgrund der hohen Fixkosten eines typischen Private-Equity-Engagements wird darüber hinaus eine Mindestgröße von 5 Mio €²¹ beziehungsweise 10 Mio €²² angestrebt. In den hohen Fixkosten kommt auch ein qualitativer Mismatch zwischen den Anforderungen mittelständischer Beteiligungsnehmer und den angebotenen Beteiligungen von Private-Equity-Gesellschaften zum Ausdruck: Das Private-Equity-Geschäft ist auf die intensive Kontrolle und Betreuung von einzelnen Beteiligungen im Rahmen substanzieller Engagements ausgerichtet, während der Mittelstand häufig an Beteiligungskapital mit geringen Mitspracherechten (z. B. Mezzanine-Kapital)

¹⁹ Vgl. Kokalj/Pfaffenholz/Moog (2003), KfW (2003).

²⁰ Vgl. KfW (2003:8), Kokalj/Pfaffenholz/Moog (2003: 32).

²¹ KfW (2003: 8).

²² Kokalj/Pfaffenholz/Moog (2003: 33).

interessiert ist und darüber hinaus keiner operativen Unterstützung und laufenden intensiven Kontrolle bedarf.

Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) sind dagegen vorwiegend im kleinvolumigen Bereich unterhalb der Grenze von 1 Mio € Beteiligungsvolumen tätig. Darüber hinaus refinanzieren sie sich häufig durch das ERP-Beteiligungsprogramm, das die Höhe des Beteiligungsentgelts auf 12 Prozent per annum der Beteiligungssumme im Durchschnitt der vereinbarten Beteiligungsdauer limitiert. Da im Rahmen des ERP-Beteiligungsprogramms lediglich eine 75-prozentige Refinanzierung der Beteiligung (bis max. 500.000 €) möglich ist, können Beteiligungen, die wegen ihrer Risiken eine höhere Rendite erfordern, von den MBG nicht eingegangen werden.

Der breite Mittelstand – von der Arbeitsgruppe „Eigenkapital für den breiten Mittelstand“ als gereifte Unternehmen, in der Regel aus der Old Economy stammend, mit stetigem, aber moderatem Unternehmenswachstum und mäßigem Wertsteigerungspotenzial charakterisiert – wird von den genannten Anbietern nicht erfasst. Grundsätzlich könnte die Lücke, die durch das begrenzte Angebot von Private-Equity-Gesellschaften einerseits und MBG andererseits nicht abgedeckt wird, zwar von den Beteiligungsgesellschaften des Sparkassen-sektors geschlossen werden. Diese verfolgen häufig auch Ziele der regionalen Wirtschaftsförderung und stellen nach eigenen Angaben in diesem Rahmen oft auch geringere Anforderungen an die Rendite von Investments.

Eine Analyse für die im Bereich des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbands tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften (ohne Venture-Capital-Gesellschaften im engeren Sinne) zeigt, dass diese tatsächlich vorwiegend in dem genannten Segment tätig sind (vgl. Tabelle 2.4–1). Das durchschnittliche Beteiligungsvolumen über alle Gesellschaften liegt bei 2,7 Mio €; jedoch mit einer erheblichen Streuung der Einzelwerte. Allerdings ist festzustellen, dass der Ausschöpfungsgrad der verfügbaren Mittel im Bereich der Kapitalbeteiligungsgesell-

schaften (im Gegensatz zu den Venture-Capital-Gesellschaften im engeren Sinne) hoch ist.

Bei sieben von elf Gesellschaften sind nach den vorliegenden Angaben die Mittel zu mehr als 80 Prozent ausgeschöpft.²³ Auch wenn vergleichbare Daten für den Westfälisch-Lippischen Sparkassenverband nicht zur Verfügung gestellt werden konnten, ist davon auszugehen, dass das insgesamt verfügbare freie Finanzierungsvolumen der Sparkassen-Beteiligungsgesellschaften im Bereich der traditionellen Mittelstandsfinanzierung – auch angesichts der hier zum Teil erforderlichen größeren Beteiligungsvolumen – zu begrenzt ist, um der potenziellen Nachfrage nach Beteiligungskapital gerecht zu werden. Zum Stichtag 31. Dezember 2002 war zwar im Bereich des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes (RSGV) ein Volumen von 243 Mio € noch nicht investiert; davon entfallen allerdings allein 182 Mio € auf einen einzigen Fonds (Equity Partners Düsseldorf), der erst seit Anfang 2003 im operativen Geschäft tätig ist.²⁴ Zudem kann nicht für alle Sparkassen-Beteiligungsgesellschaften unterstellt werden, dass sie einen aktiven Geschäftsansatz verfolgen. So weist das Institut für Mittelstandsforschung Bonn beispielsweise darauf hin, dass ein „Teil der Beteiligungsgesellschaften nicht wirklich am Markt aktiv (ist)“ und die Akquisition im Wesentlichen passiv über die Trägersparkassen erfolge.²⁵ Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass die Mittel des Sparkassensektors – mit Ausnahme des Angebots der WestLB-Gesellschaften – nicht landesweit, sondern regional begrenzt angeboten werden.

²³ Über die Verlässlichkeit der Angaben zum zur Verfügung stehenden Portfoliovolumen kann keine Aussage getroffen werden. Es ist zu berücksichtigen, dass die Mittel von den Trägersparkassen im Bedarfsfall gegebenenfalls aufgestockt werden können.

²⁴ Nach Auskunft des Geschäftsführers der Equity Partners GmbH (Telefongespräch mit Herrn Carsten Schmeding am 16. September 2003) liegt der Schwerpunkt auf Beteiligungen im traditionellen Mittelstand oberhalb eines Volumens von 3 Mio Euro bis zu einem Maximalvolumen je Tranche von 10 Mio Euro. Die Equity Partners GmbH plant, das zur Verfügung stehende Volumen im Laufe der nächsten fünf Jahre zu platzieren.

²⁵ Kokalj/Pfaffenholz/Moog (2003: 30).

Zusätzliche Angebote befinden sich derzeit in der Vorbereitung. Die Arbeitsgruppe „Eigenkapital für den breiten Mittelstand“ hat als Konsequenz des von ihr konstatierten Angebotsdefizits für größere mittelständische Beteiligungen zwei Modelle formuliert, die demnächst in Form von Pilotprojekten implementiert werden sollen. Dabei handelt es sich einerseits um ein Modell, mit dem den MBG erweiterte Beteiligungsmöglichkeiten eröffnet werden sollen. Zu diesem Zweck soll von den MBG ein Mezzanine-Fonds eingerichtet werden, der von den MBG sowie von Bund, Ländern (ggf. unter Einbeziehung von Strukturhilfemitteln der EU) und der KfW finanziert und abgesichert wird. Ein entsprechender Pilotfonds ist kürzlich in Bayern an den Markt gegangen.²⁶

In einer anderen Modellvariante soll ein Private-Equity-Fonds eingerichtet werden, der von einer privaten Kapitalbeteiligungsgesellschaft gemanagt und aus privaten Mitteln finanziert wird, aber ebenfalls durch öffentliche Mittel partiell rückgedeckt und eventuell auch mindest verzinst ist. Ein entsprechender Pilotfonds soll nach Auskunft der KfW (unter Beteiligung ggf. auch der NRW.BANK) in NRW eingerichtet werden.²⁷ Für beide Modellvarianten werden Volumen von je 50 Mio € angestrebt.²⁸ Darüber hinaus plant die NRW.BANK die Auflegung eines NRW-Mittelstandsfonds, der 75 Mio € für Investitionen in den Mittelstand in NRW in Höhe von 1 bis 7 Mio € je Engagement zur Verfügung stellen soll.

Bereits am Markt befindet sich ein im Jahr 2002 gemeinsam von der KfW und der IKB aufgelegter Mezzanine-Fonds²⁹. Dieser bundesweit operierende Fonds mit einem Volumen von 100 Mio € zielt explizit auf das oben genannte Segment von Unternehmen des größeren Mittelstands mit einem jährlichen Umsatz von 50 Mio € bis zu

500 Mio € und einem Beteiligungsvolumen von 2,5 bis 8 Mio € je Engagement und legt eine Mindestverzinsung von 13 bis 17 Prozent per annum zugrunde.³⁰ Bislang wurden fünf Investments mit einem gesamten Volumen von 35 Mio € (Stand 15. September 2003) realisiert. Nach Auskunft des Fondsmanagements ist die Nachfrage hoch. Allerdings beschränkt sich der Fonds derzeit auf Engagements guter bis sehr guter Bonität und muss daher viele Anfragen ablehnen. Im Segment atypischer stiller Beteiligungen in der genannten Größenordnung bestehen nach Auskunft des Fondsmanagements faktisch keine Konkurrenzangebote.³¹

Zusammenfassend kann nach gegenwärtigem Erkenntnisstand davon ausgegangen werden, dass schwerpunktmäßig im Bereich größerer mittelständischer Beteiligungen (Beteiligungsvolumen von 1 Mio bis 10 Mio €) mit guten, aber moderaten Renditeaussichten derzeit ein eher geringes Angebot besteht. Auch in den für die vorliegende Studie geführten Expertengesprächen wurden diese Ergebnisse in der Tendenz bestätigt.³² Diese Zielgruppe wird bislang weder von den mittelständischen Beteiligungsgesellschaften – die in NRW derzeit ohnehin kein aktives Neugeschäft betreiben – noch von den etablierten Private-Equity-Gesellschaften schwerpunktmäßig angesprochen. Einzelne Angebote wie zum Beispiel der KfW-IKB-Mezzanine-Fonds, das Angebot der Private Equity GmbH, Düsseldorf, das Private-Equity-Angebot der Beteiligungsgesellschaften der Sparkasse Köln und auch die Pilotfonds der KfW sowie das geplante Angebot der NRW.BANK zielen jedoch bereits auf diesen Markt.

²⁶ Vgl. Pressemitteilung der KfW vom 4. März 2004.

²⁷ Telefongespräch mit Dr. Jörg Fischer, KfW, am 15. September 2003.

²⁸ Vgl. KfW (2003), S. 19.

²⁹ Auskunft von Herrn Christoph Borges, Geschäftsführer IKB Mezzanine GmbH, am 15. September 2003.

³⁰ Siehe Broschüre „IKB Mezzanine-Fonds“. Verfügbar unter www.ikb-pe.de. Im Geschäftsbericht der IKB 2002/3 (S. 101) wird dagegen ein Mindestvolumen von 5 Mio € angegeben.

³¹ Auskunft von Herrn Christoph Borges, Geschäftsführer IKB Mezzanine GmbH, am 15. September 2003.

³² Die Autoren danken Herrn Gerhard Steinkamp von der S Venture Capital GmbH Dortmund, Herrn Patrick Marous von der Conpair Portfolio-Management GmbH und Herrn Dr. Jürgen Lange vom Zentralbereich Beteiligungen der Stadtsparkasse Köln für ihre Gesprächsbereitschaft.

Tabelle 2.4–1: Kapitalbeteiligungsgesellschaften des Sparkassensektors im Bereich des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes

	Beteili- gungs- kapital in Mio €	davon in Anspruch genommen (31. 12. 2002)	Anzahl Beteili- gungen (31. 12. 2002)	durchschn. Beteiligungs- volumen in Mio €	präferierte Beteiligungs- höhe in Mio €	Aus- schöpfungs- grad in %
Equity Partners GmbH*	200	18	6	3	1–10	9,0
KSK-Kapitalbeteiligung Holding GmbH	104	84	11	7,6	einzelfall- bezogen	80,8
MUK Kapitalbeteiligungs- gesellschaft mbH	40	30	26	1,2	1–4	75,0
RBS Kapitalbeteiligungs- gesellschaft Rheinisch- Bergischer Sparkassen Beteiligungsgesellschaft	14	14	11	1,3	0,5–2,5	100,0
Essen mbH & Co. KG	3	3	11	0,3	0,025–0,25	100,0
Kapitalbeteiligungs- gesellschaft Düsseldorf mbH	35	35	12	2,9	0,25–5	100,0
SK Kapitalbeteiligungs- gesellschaft Köln mbH	124	110	25	4,4	einzelfall- bezogen	88,7
SK Unternehmens- beteiligungsgesellschaft Köln	9	1	1	1	einzelfall- bezogen	11,1
Start-Kapital Düsseldorf Gesellschaft für Unternehmens- beteiligungen mbH	5	1	17	0,1	0,025–0,4	20,0
UBG Aktiengesellschaft Unternehmensbeteiligungs- gesellschaft für die Regionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach	44	39	30	1,3	1–3	88,6
WestKB – Westdeutsche Kapitalbeteiligungs- gesellschaft mbH ³³	235	235	61	3,9	> 2,5	100,0
Summe	813	570	211			
Mittelwert				2,7		70,1

Quelle: RSGV, Equity Partners GmbH (* Stand: September 2003), ZEW-Berechnungen.

³³ Inklusive WestUBG – Westdeutsche Unternehmens-
Beteiligungs-Aktiengesellschaft und
SBG Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft mbH.

2.4.2 Die öffentliche Förderung zum Abbau von Finanzierungsengpässen im Mittelstand

2.4.2.1 Schwerpunkte und regionale Verteilung der Bundesförderung

Seit Bestehen der Bundesrepublik ist ein zentrales Anliegen des Bundes und der Länder, die Kapitalversorgung des Mittelstands durch den Einsatz öffentlicher Fördermittel zu verbessern. Auf Bundesebene kommt der neu formierten KfW-Mittelstandsbank, rückwirkend zum 1. Januar 2003 entstanden aus der Fusion der Deutschen Ausgleichsbank und der Kreditanstalt für Wiederaufbau, eine zentrale Bedeutung im Fördergeschäft zu. Die Förderung richtet sich sowohl an Unternehmen mit allgemeinen Investitionstätigkeiten (= Investitionen in materielle Vermögensgegenstände) als auch an Unternehmen, die eine Finanzierung für innovative Projekte (= Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände) suchen. Im Rahmen der hier zugrunde liegenden Fragestellung sind vor allem die

bisherigen Programme der Kreditanstalt für Wiederaufbau relevant, da diese explizit auf die Verbesserung der Eigenkapitalfinanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen abzielen (zur Größenabgrenzung in den Programmen siehe Tabelle 2.4–2).³⁴

In den KfW-Programmen zur Förderung des Mittelstands wurden im Jahr 2002 ca. 25.000 Kreditzusagen im Volumen von 5,2 Mrd € erteilt. Auf NRW entfielen dabei ein Fünftel der Kreditzusagen und gut 23 Prozent des Zusagevolumens, das heißt 1,2 Mrd €. ³⁵ Aussagekräftiger ist die Förderintensität, welche eine Beurteilung der relativen Position von NRW im Vergleich zu den Referenzregionen gestattet. Dazu werden die Förderindikatoren mit der Zahl der Erwerbsfähigen im jeweiligen Jahr gewichtet. Alternativ wurde auch die Zahl bestehender Unternehmen verwendet. Die Förderintensitäten auf Basis der Unternehmen unterscheiden sich jedoch kaum von denen auf Basis der Erwerbsfähigen, so dass auf eine gesonderte Darstellung verzichtet wird.

Tabelle 2.4–2: Größenabgrenzung der förderfähigen Unternehmen in den KfW-Förderprogrammen

Programm	Umsatz	Bilanzsumme	Mitarbeiter	Alter
KfW-Unternehmerkredit (bis 1. 9. 2003: KfW-Mittelstandsprogramm)				
KfW-Risikokapitalprogramm	< 500 Mio €			
ERP-Innovationsprogramm (Beteiligungsvariante)	< 125 Mio €			
ERP-Innovationsprogramm (Kreditvariante)	< 125 Mio €* [*]			
ERP-Beteiligungsprogramm	< 50 Mio €		< 500	
KfW-BMWA-Technologie- beteiligungsprogramm (BTU)	< 7 Mio €** ^{**}	< 5 Mio €** ^{**}	< 50	bis 5 Jahre
ERP-Regionalförderprogramm	< 40 Mio €	< 27 Mio €	< 250	

* Regelfall: < 500 Mio €, wenn Innovation neu für Deutschland

** Alternativ Bilanzsumme oder Umsatz

Quelle: KfW, Aufbereitung ZEW.

³⁴ Eine Übersicht über die für Unternehmen in NRW relevanten Förderprogramme enthält Tabelle 5.2–1 im Anhang.

³⁵ Vgl. KfW (2003a: 45).

Abbildung 2.4–1 beschreibt zunächst die Entwicklung der KfW-Förderung insgesamt. Für NRW ergibt sich ein zweigeteiltes Bild: Gemessen an der Zahl der Zusagen je 10.000 Erwerbsfähige kann es das Niveau Westdeutschlands (ohne NRW) nicht erreichen. Anders beim Zusagevolumen: Hier ist aufgrund des überdurchschnittlich hohen Zusagevolumens je gefördertes Unternehmen nicht durchgängig eine unterdurchschnittliche Förderintensität auszumachen.

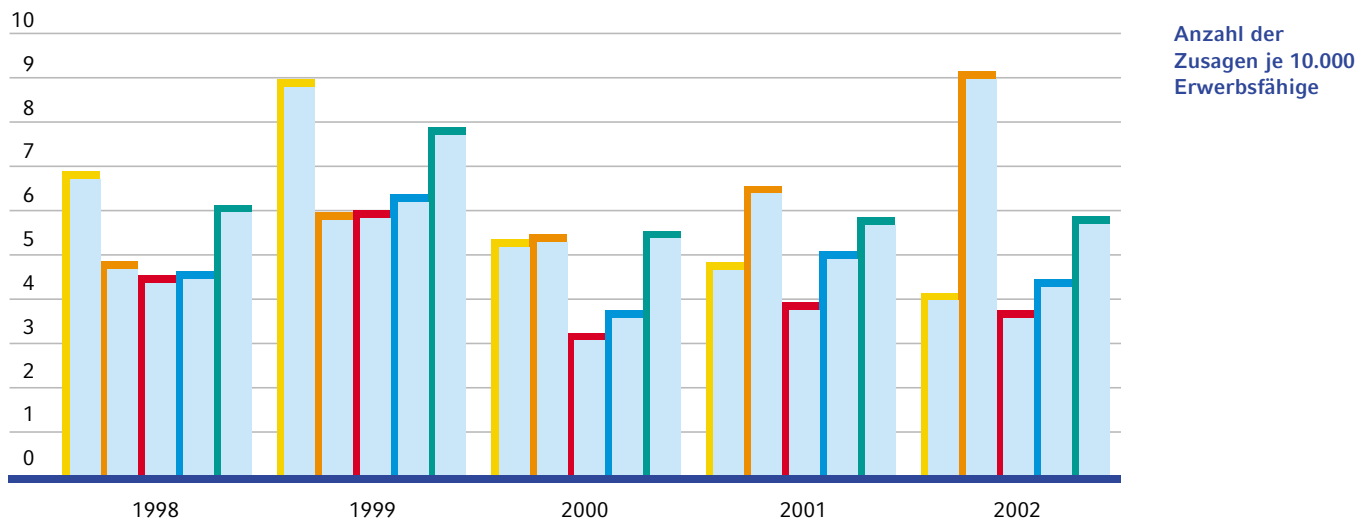
Baden-Württemberg erhielt im Untersuchungszeitraum 1998 bis 2002 zwar die meisten Fördermittel in Relation zur Anzahl der Erwerbsfähigen. Der Abstand zu den anderen Ländern schrumpfte bis 2002 jedoch recht deutlich. Gemessen an der Zahl der Zusagen je 10.000 Erwerbsfähige übernahm Bayern seit 2000 die Führungsposition und baute sie bis 2002 deutlich aus. Das Fördervolumen blieb allerdings nahezu unverändert. Insbesondere kleinere bayerische Unternehmen scheinen daher verstärkt Fördermittel in Anspruch zu nehmen. Die für sie zugesagten Mittel bewegen sich häufig im

Bereich kleinerer Kredite bis zu 50.000 €. Insgesamt entfielen im Jahr 2002 31 Prozent aller Kreditzusagen der KfW in Deutschland auf das Segment kleinerer Kredite.³⁶

Die Entwicklung des Fördersegments „Innovations- und Beteiligungsfinanzierung“ der KfW soll im Folgenden detaillierter betrachtet werden; zum einen wegen der größeren Bedeutung von Finanzierungsengpässen für die Durchführung innovativer Tätigkeiten im Vergleich zu anderen investiven Tätigkeiten, zum anderen weil die Beteiligungsfinanzierung unmittelbar die Aktivitäten von Private-Equity-Gesellschaften berührt. Im Segment der „Innovations- und Beteiligungsfinanzierung“ bietet die KfW insgesamt vier Programme im Bundesgebiet West an:

- das ERP-Innovationsprogramm,
- das ERP-Beteiligungsprogramm,
- das KfW-Risikokapitalprogramm (Beteiligungsfondsfinanzierung und Garantien) und das
- KfW/BMWA-Technologie-Beteiligungsprogramm (BTU).

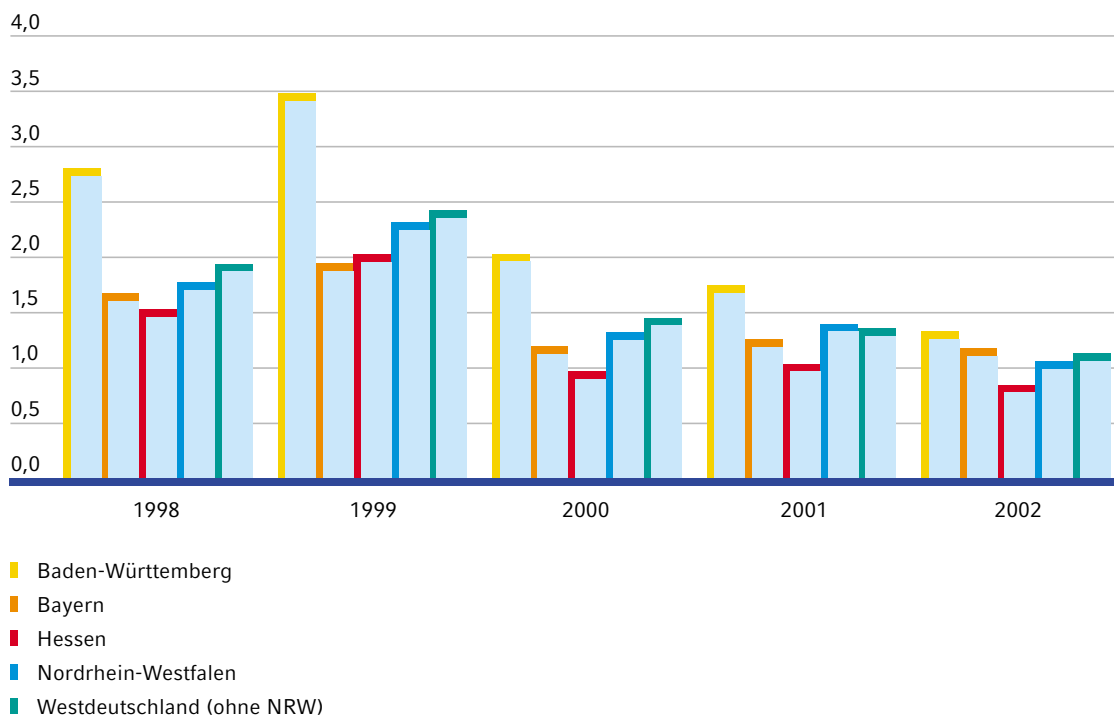
Abbildung 2.4–1: Fördertätigkeit der Kreditanstalt für Wiederaufbau insgesamt



³⁶ Vgl. KfW (2003a: 45).

Beteiligungskapital im Mittelstand

Zusagevolumen
in Mio € je 10.000
Erwerbsfähige



Quelle: Sonderauswertung der KfW-Förderdatenbank für das ZEW.³⁷

Neben Krediten für Innovationsvorhaben werden Beteiligungen über KfW-finanzierte Beteiligungsfonds bereitgestellt, Beteiligungen von Investoren refinanziert oder das Risiko für Beteiligungen abgesichert. Das Zusagevolumen der vier Programme betrug im Jahr 2002 deutschlandweit insgesamt 531 Mio €. Allein auf das erstgenannte Programm entfielen im Jahr 2002 die Hälfte aller zugesagten Mittel.

Wie Tabelle 2.4–2 zeigt, beziehen sich die Programme nicht ausschließlich auf kleine, sondern auch auf größere Mittelständler mit bis zu 125 Mio € beziehungsweise 500 Mio € Umsatz. Das einzige Programm, das explizit auf *junge* innovative Unternehmen abzielt³⁸, das KfW/BMWA-Technologie-Beteiligungsprogramm (BTU, Refinanzierungsvariante), ist mittlerweile vergleichsweise unbedeutend. Ihm kam vor allem in den Jahren des spekulativen Aufschwungs vor dem Hintergrund der New-Economy-

Blase eine große Bedeutung zu. Bedingt durch die Verschlechterung der Marktbedingungen und begleitet von einer Verschärfung der Förderkonditionen³⁹ nahm der Abfluss öffentlicher Mittel nach 2000 aber deutlich ab. Schwerpunktmäßig werden im Rahmen der KfW-Programme damit gegenwärtig innovative, aber nicht notwendigerweise junge KMU gefördert.

In Abbildung 2.4–2 sind die Förderindikatoren für das Segment „Innovations- und Beteiligungsfinanzierung“ der KfW dargestellt. In allen Jahren ist eine deutlich unterdurchschnittliche Zahl von Zusagen beziehungsweise ein unterdurchschnittliches Zusagevolumen für NRW zu beobachten. Ein ähnlich geringes relatives Zusagevolumen ist ebenso für Hessen zu beobachten. Nur 45 Vorhaben im Umfang von 50,5 Mio € wurden in NRW im Jahr 2002 von der KfW finanziert. In Baden-Württemberg waren es 298 Vorhaben mit einem Volumen von

³⁷ Die Autoren danken Herrn Dr. Volker Zimmermann (KfW) für die Bereitstellung der Daten.

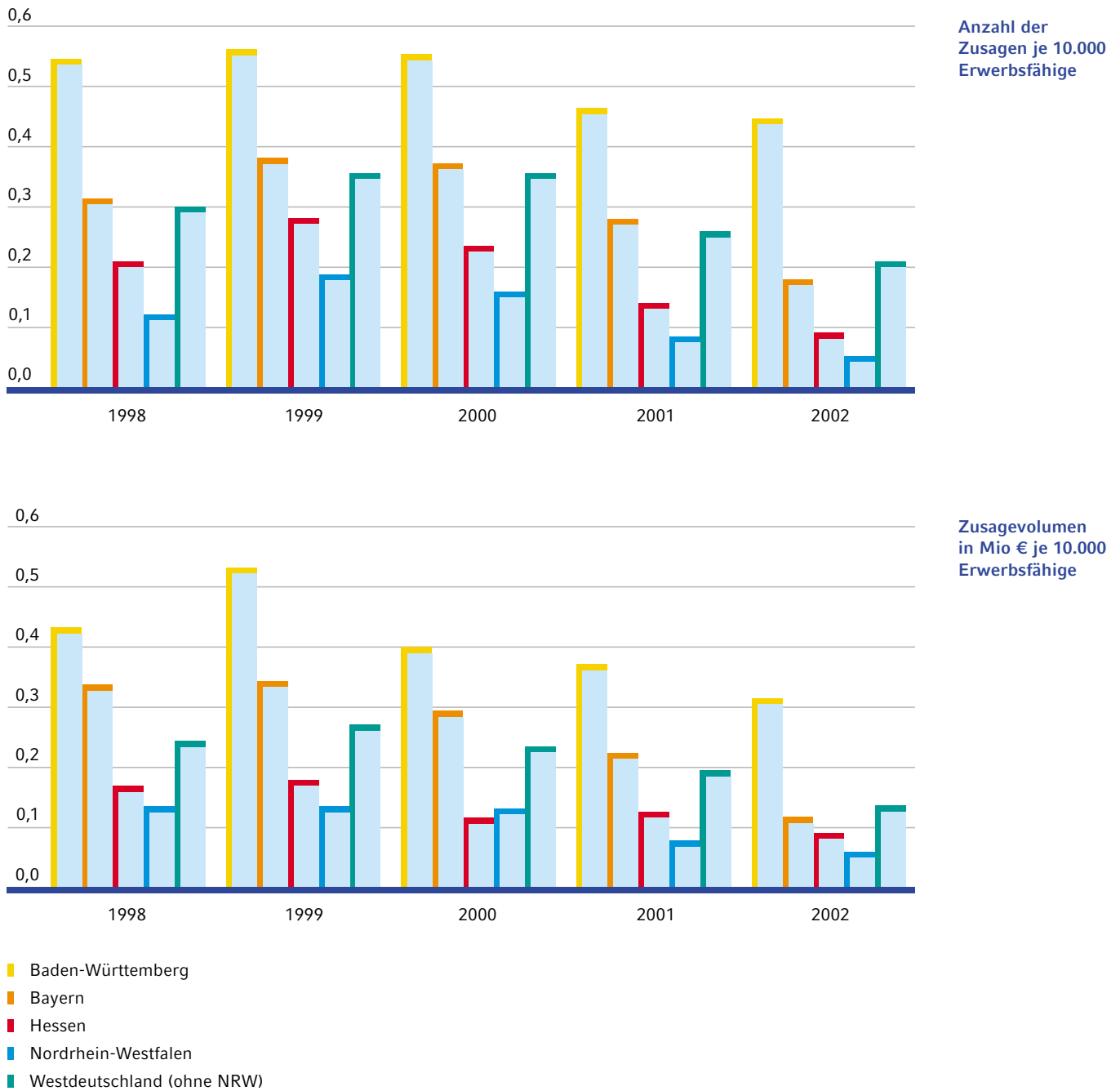
³⁸ Zu den Abgrenzungskriterien im Detail siehe Tabelle 5.2–1 im Anhang.

³⁹ Jüngstes Beispiel hierfür ist die Begrenzung der Refinanzierung einer Beteiligung auf bis zu 50 Prozent (vorher: 70 Prozent) in der Refinanzierungsvariante des BTU-Programms zum 1. Januar 2003 (KfW (2003b)).

205,8 Mio €. Dieser beträchtliche Abstand spiegelt sich auch in den Förderintensitäten wider. Baden-Württemberg ist hinsichtlich beider Indikatoren führend. Den Vorsprung

gegenüber den Referenzländern konnte das Land in diesem Segment in allen Jahren behaupten.

Abbildung 2.4–2: Fördertätigkeit der Kreditanstalt für Wiederaufbau im Segment „Innovations- und Beteiligungsfinanzierung“



Quelle: Sonderauswertung für das ZEW aus der KfW-Förderdatenbank.

Beteiligungskapital im Mittelstand

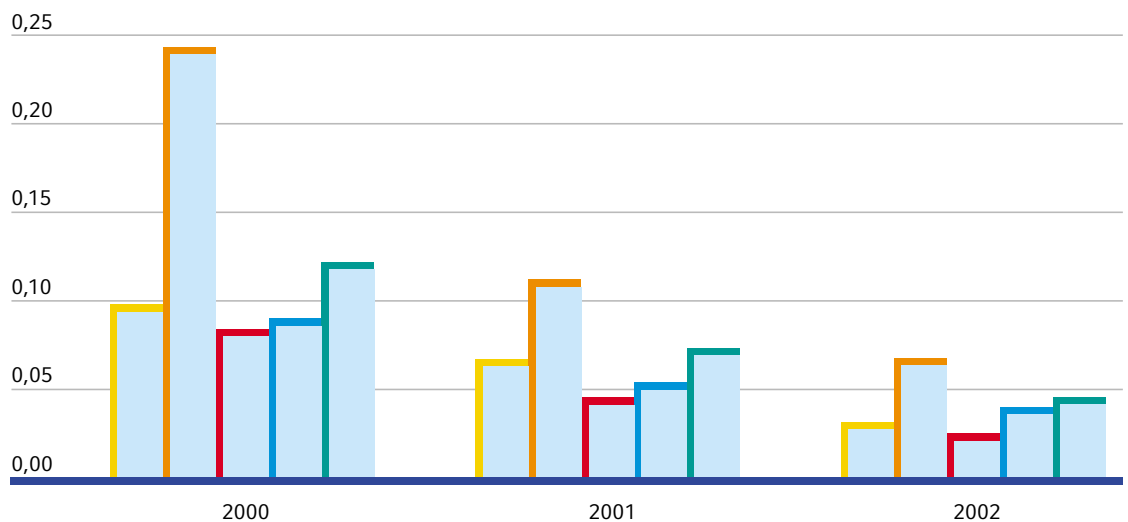
Die genannten KfW-Programme im Bereich „Innovations- und Beteiligungsfinanzierung“ werden durch die Koinvestmentvariante des BTU-Programms ergänzt. Dieses Programm richtet sich ebenfalls an *junge* Technologieunternehmen. Die Koinvestments werden über die Technologiebeteiligungsgesellschaft mbH (tbG) – eine Tochter der früheren Deutschen Ausgleichsbank – ausgereicht. Als Ergänzung zum BTU-Programm können Unternehmen mit Sitz im Bundesgebiet West auch das weiterführende Technologie-

beteiligungsprogramm der DtA (via tbG) in Anspruch nehmen.

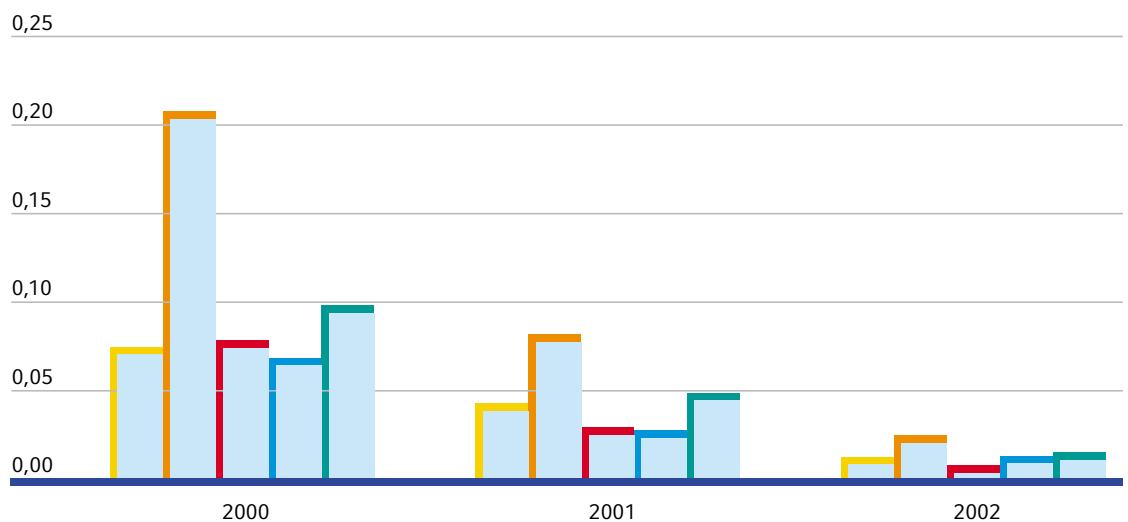
Abbildung 2.4–3 enthält die Förderindikatoren der DtA-Technologieförderung. Auffällig ist die hohe Förderintensität im Jahr 2000, die eine unmittelbare Folge der Internet-Euphorie und des damit einhergehenden Börsenbooms war. Unter den insgesamt 362 Mio € Zusagevolumen im Jahr 2000 entfallen 75 Mio € auf Unternehmen mit Sitz in NRW. Seither sind die Fördervolumen drastisch gesunken.

Abbildung 2.4–3: Fördertätigkeit der Deutschen Ausgleichsbank im Fördersegment „Technologie“

Anzahl der Zusagen je 10.000 Erwerbsfähige



Zusagevolumen in Mio € je 10.000 Erwerbsfähige



- Baden-Württemberg
- Bayern
- Hessen
- Nordrhein-Westfalen
- Westdeutschland (ohne NRW)

Quelle: DtA-Förderreport, ZEW-Berechnungen.

Betrachtet man die relative Position von NRW, so liegt sie im Jahr 2000 in etwa gleich mit Hessen und Baden-Württemberg. Im Jahr 2002 schneidet NRW vergleichsweise besser ab. Hinsichtlich der Ausprägung beider Indikatoren rangiert NRW vor den beiden genannten Ländern, dabei am deutlichsten vor Hessen. Zudem hat sich der Abstand zu Bayern, dem größten Empfänger der DtA-Technologieförderung, merklich verringert. Ursache ist in erster Linie, dass Bayern vom Abklingen der Internet-Euphorie besonders stark getroffen wurde. Die DtA-Technologieförderung kam im Jahr 2002 vor allem Software- und Biotechnologieunternehmen zugute. Die Anzahl der Internet-Unternehmen, die die DtA-Technologieförderung in Anspruch genommen haben, ist vergleichsweise unbedeutend (drei Prozent aller Zusagen). Im Jahr 2000 entfielen noch 20 Prozent aller Zusagen auf solche Unternehmen.

Insgesamt gesehen partizipiert NRW nicht unterdurchschnittlich an den Bundesmitteln. Allerdings zeigt sich im Segment der Innovations- und Beteiligungsfinanzierung größerer beziehungsweise etablierter mittelständischer Unternehmen (KfW-Mittelstands- und KfW-Risikokapitalprogramm, ERP-Innovations- und Beteiligungsprogramm) eine geringere Intensität der Förderung im Vergleich zu den Referenzregionen. Es kann nur vermutet werden, worauf die unterdurchschnittliche relative Anzahl der

Bewilligungen bei den KfW-Programmen insgesamt sowie die unterdurchschnittliche Förderintensität bei der Innovations- und Beteiligungsfinanzierung etablierter Mittelständler zurückzuführen ist. Einen möglichen Beitrag zur Erklärung dieses Rückstands kann die Struktur der Intermediäre liefern: Im Gegensatz zu den genannten tbg-Beteiligungsprogrammen müssen beteiligungs- oder kreditnehmende Unternehmen in den KfW-Programmen den Antrag über die durchleitende Bank stellen. In diesem Zusammenhang kann auch die Struktur des Bankensystems eine Rolle spielen. So stellen Almus et al. die Hypothese auf, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken wegen des Nebenziels der regionalen Wirtschaftsförderung eher einen Antrag auf Förderung unterstützen als private Kreditinstitute, die ausschließlich Renditeziele verfolgen. Hier spielt auch die regionale Präsenz dieser Institute eine Rolle.⁴⁰

Ein Vergleich der Bankenstruktur zeigt, dass NRW eine erheblich geringere Bankstellendichte relativ zur Gesamtzahl der Erwerbsfähigen bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Vergleich zu den Referenzregionen aufweist (vgl. Tabelle 2.4–3). Eine sorgfältige statistische Analyse des Zusammenhangs zwischen Bankstellenstruktur und Ausschöpfung der genannten Förderprogramme steht jedoch noch aus; die aufgezeigte Koinzidenz kann allenfalls als Indiz gewertet werden.⁴¹

⁴⁰ Vgl. Almus et al. (2003).

⁴¹ Die Analysen von Almus et al. bezogen sich lediglich auf die Existenzgründungsförderung der ehemaligen DtA.

Tabelle 2.4–3: Zweigstellen je 1.000 Erwerbsfähige nach Bankengruppen und Bundesländern

	Großbanken		Regional- und Wertpapierhandelsbanken und sonstige Kreditbanken		Sparkassen		Kreditgenossenschaften	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Baden-Württemberg	0,31	0,30	0,43	0,38	3,89	3,66	4,04	3,83
Bayern	0,73	0,70	0,52	0,45	3,57	3,47	4,07	3,98
Hessen	0,40	0,39	0,51	0,48	3,71	3,52	3,41	3,08
NRW	0,45	0,43	0,59	0,53	2,35	2,27	1,62	1,58
Westdeutschland ohne NRW	0,48	0,46	0,65	0,59	3,51	3,32	3,47	3,31

Quelle: Deutsche Bundesbank-Bankstellenstatistik, ZEW-Berechnungen, jeweils zum Jahresende.

2.4.2.2 Schwerpunkte der Landesförderung

Auch auf Landesebene zielen verschiedene Programme auf den Abbau von Finanzierungsengpässen vorwiegend kleiner und mittelständischer Unternehmen ab. Ein direkter Vergleich mit den anderen Referenzregionen wird jedoch durch unterschiedliche Förderprogrammatiken in den einzelnen Ländern erschwert. Ein Vergleich würde den Rahmen der vorliegenden Arbeit überschreiten und soll aus diesem Grund hier nicht erfolgen. Im Folgenden werden daher ausschließlich die Schwerpunktsetzungen der Förderprogramme des Landes NRW beschrieben und die entsprechenden Volumen dargestellt.

Im Rahmen des Programms „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ (GuW), das gemeinsam vom Land NRW und der früheren Deutschen Ausgleichsbank getragen wird, werden sowohl Gründungen als auch bestehende KMU (nach EU-Definition) gefördert. Darüber hinaus stellen Investitionen zur Förderung des Wachstums und des Strukturwandels, Unternehmensübernahmen im

Rahmen einer Existenzgründung und die Festigung wachstumsstarker Unternehmen Förderziele dar. Gefördert wird mittels zinsgünstiger Darlehen und partieller Haftungsfreistellung. Tabelle 2.4–4 stellt die Entwicklung der Volumen und der Anzahl der Zusagen von GuW-Produkten seit 1998 dar. Für innovative Unternehmen ist in NRW im Rahmen der Landesförderung in erster Linie das Technologie- und Innovationsprogramm NRW (TIP) relevant. Im Rahmen von Projektförderungen werden Beratungsleistungen, der Personaltransfer von Personen mit dem gesuchten technologischen Know-how und die Umsetzung neuer technologischer Ideen in neue beziehungsweise verbesserte Produkte, Verfahren, Dienstleistungen mittels Zuschüssen finanziert.⁴² Die Förderung richtet sich nicht ausschließlich an KMU; Förderumfang und -intensität sind allerdings zum Teil mit steigender Unternehmensgröße degressiv gestaffelt. Tabelle 2.4–5 stellt den Haushaltsansatz für 2003 sowie die Istgrößen für 2001 und 2002 für die Zuschüsse an private Unternehmen im Rahmen von TIP dar.

⁴² Zur genaueren Abgrenzung der Zielgruppe und der Fördermaßnahmen siehe Tabelle 5.2–1 im Anhang. Siehe außerdem die Beschreibung des TIP beim Projektträger FZ Jülich (verfügbar unter www.fz-juelich.de).

Tabelle 2.4–4: Förderfälle und Volumen im Rahmen des Programms Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) NRW⁴³

1998	Anzahl	4.990
	Volumen T€	402.086
1999	Anzahl	11.359
	Volumen T€	1.173.310
2000	Anzahl	9.321
	Volumen T€	976.793
2001	Anzahl	7.338
	Volumen T€	661.651
2002	Anzahl	4.460
	Volumen T€	382.979
2003	Anzahl	2.282
	Volumen T€	175.319
Gesamt	Anzahl	39.750
	Volumen T€	3.772.137

Quelle: KfW.

Tabelle 2.4–5: Zuschüsse an private Unternehmen im Rahmen des Technologie- und Innovationsprogramms NRW (TIP)

	Ansatz 2003	Ist 2002	Ist 2001
	Mio €	Mio €	Mio €
Zuschüsse für laufende Zwecke an private Unternehmen	29,761	21,367	29,578
Zuschüsse für Investitionen an private Unternehmen	3,424	1,63	3,718

Quelle: Finanzministerium NRW (Haushaltsplan).

Eine Reihe von Kommunen in NRW – insbesondere im nördlichen Ruhrgebiet (siehe Abbildung 2.4–4) – werden darüber hinaus im Rahmen des Ziel-2-Strukturhilfeprogramms von der EU und dem Land NRW im Rahmen von insgesamt 24 Maßnahmenkomplexen gefördert. Das Programm befindet sich derzeit in der fünften Phase (Genehmigungsfrist vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Dezember 2006).

Im Kontext des vorliegenden Gutachtens sind vor allem die im Rahmen dieses Programms gewährten Zuschüsse zu gewerblichen Investitionsvorhaben und die Bereitstellung von Beteiligungskapital relevant. Gefördert werden KMU (nach EU-Definition) in den Ziel-2-Regionen. Geplant ist es, über den gesamten Zeitraum Investitionszuschüsse in Höhe von 117 Mio € an 735 KMU auszureichen, davon 220 Neu-

⁴³ GuW-Single (nur Landesförderung) und GuW-Kombi (Landes- und Bundesförderung), ohne DtA-Existenzgründungs- und DtA-Betriebsmittelkredite.

errichtungen und 290 Erweiterungen. Als eigenkapitalähnliche Darlehen werden haftungsfrei gestellte Obligokredite mit einer Laufzeit von zehn Jahren an KMU nach EU-Definition gewährt. Das geplante Volumen beträgt 78 Mio € an 260 geförderte

KMU, davon 90 Neuerrichtungen und 120 Erweiterungen.⁴⁴ Im Rahmen der Ziel-2-Förderung werden auch Gründungen aus Hochschulen mit allerdings geringen Beträgen (max. 15.000 €) als nachrangiges zinsloses Darlehen gefördert.⁴⁵

Abbildung 2.4–4: Ziel-2-Fördergebiete in NRW



Kommunen, die ...

■ ... zur Gänze zum Auslaufgebiet zählen;

■ ... teilweise zum Auslaufgebiet zählen und zum Teil kein Fördergebiet aufweisen.

Kommunen, die ...

■ ... zur Gänze zum Ziel-2-Gebiet zählen;

■ ... teilweise zum Ziel-2-Gebiet zählen und lfw. Auslaufgebiete enthalten;

■ ... teilweise zum Ziel-2-Gebiet zählen und zum Teil kein Fördergebiet haben;

■ ... teilweise zum Ziel-2-Gebiet zählen und lfw. Auslaufgebiete enthalten und zum Teil kein Fördergebiet haben.

⁴⁴ Alle Informationen siehe www.ziel2-nrw.de. Die Daten berücksichtigen noch nicht mögliche Verschiebungen zwischen einzelnen Maßnahmen, die durch die Einführung der so genannten Gründerprämie entstehen (Auskunft von Herrn Ulrich Schirowski, Ziel-2-Sekretariat, am 10. September 2003).

⁴⁵ Die Maßnahme ist in das NRW-Gründungsförderungsprogramm GO! eingebettet.

Flankiert werden die Fördermaßnahmen des Landes durch Bürgschaften und Garantien. NRW weist ein zweistufiges Bürgschafts- und Garantiesystem auf: Bürgschaften und Garantien bis zu einem bestimmten Volumen werden durch die Bürgschaftsbank NRW vergeben, darüber hinausgehende Volumina können durch Bürgschaften und Garantien des Landes abgesichert werden.⁴⁶ Bürgschaften und Garantien der Bürgschaftsbank sowie Garantien des Landes NRW werden nur an beziehungsweise zugunsten von KMU (nach EU-Definition) vergeben. Bürgschaften des Landes NRW werden dagegen auch für volkswirtschaftlich förderungswürdige Investitionen größerer Unternehmen gewährt.⁴⁷

2.4.2.3 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse zeigen, dass NRW insgesamt gesehen nicht unterdurchschnittlich an den Mitteln der Bundesförderung partizipiert. Bei den KfW-Mitteln ist zwar die relative Anzahl der Bewilligungen geringer, dafür sind die Förderintensitäten in NRW aber höher. Eine durchschnittliche Inanspruchnahme ist auch bei den tbg-Mitteln zu konstatieren, die für junge Technologieunternehmen ausgereicht werden. Allerdings zeigt sich im Segment der Innovations- und Beteiligungsfinanzierung größerer beziehungsweise etablierter mittelständischer Unternehmen (KfW-Mittelstands- und KfW-Risikokapitalprogramm, ERP-Innovations- und Beteiligungsprogramm) eine geringere Intensität der Förderung im Vergleich zu den Referenzregionen. Die Landesförderung ist im Schwerpunkt auf kleine mittelständische Unternehmen ausgerichtet, so dass mögliche Angebotsengpässe der Bundesförderung im Bereich größerer beziehungsweise etablierter mittelständischer Unternehmen nicht kompensiert werden.

⁴⁶ Zu den Abgrenzungen im Detail siehe Tabelle 5.2–1 im Anhang. Vgl. Finanzministerium NRW (2001), Kokalj/Pfaffenholz/Moog (2003: 95 ff.) sowie die Angaben auf www.bb-nrw.de. Für die Zusendung von Informationen zu den Landesgarantien danken die Autoren Herrn Klaus Billich von PwC.

⁴⁷ In einem für diese Studie geführten Experteninterview wurde darauf hingewiesen, dass die Genehmigungsverfahren für den Erhalt von Garantien zu lange dauerten und mit den Flexibilitätsanforderungen des Private-Equity-Geschäfts nicht kompatibel seien.

2.5 Die Finanzierungssituation im Mittelstand unter besonderen Gesichtspunkten

2.5.1 Finanzierungsengpässe als Hemmnisfaktor für Innovationsaktivitäten

Investitionen können entweder mit Eigen- oder Fremdmitteln finanziert werden, die in vollkommenen Kapitalmärkten perfekte Substitute darstellen. Zahlreiche Studien kommen jedoch zu dem Ergebnis, dass die Merkmale eines vollkommenen Kapitalmarkts in der Realität nicht gegeben sind. Wesentliche Gründe hierfür sind das Bestehen von Insolvenzkosten sowie von Informations- und Transaktionskosten. Die Innenfinanzierung wird häufig präferiert, da die Kosten hierfür geringer sind als für eine Fremdfinanzierung. Wenn die Eigenmittel nicht ausreichen, wird üblicherweise zunächst eine Darlehensfinanzierung angestrebt und anschließend externes Eigenkapital nachgefragt.⁴⁸

Der Zugang zum Kreditmarkt ist häufig restringiert, weil die wahren Kreditausfallrisiken von den Kreditgebern nicht richtig eingeschätzt werden können. Insbesondere für kleine, innovative Unternehmen wird vermutet, dass sie aus diesem Grund oft keinen Kredit erhalten, auch wenn sie bereit sind, eine höhere Risikoprämie im Zinssatz zu zahlen. Grund ist einerseits, dass innovative Unternehmen oft nur in geringem Umfang über besicherungsfähige Vermögensgegenstände verfügen, so dass im Fall einer Insolvenz nur geringe Rückflüsse an die Gläubiger zu erwarten sind. Andererseits haben die Kapitalnachfrager einen Informationsvorsprung in der Beurteilung der zukünftigen Erträge, die mit den angestrebten Innovationen verbunden sind. Dieses Informationsproblem kann nicht durch die Forderung eines höheren Zinssatzes gelöst werden, da so unter Umständen nur Unternehmen schlechter Bonität angezogen

werden, so genannte „gute Risiken“ aber keine Kredite mehr nachfragen (*adverse selection*). Darlehensgeber reagieren daher häufig mit dem Angebot eines niedrigeren Zinssatzes, der auch für Unternehmen mit geringerem Risiko attraktiv ist. Allerdings restringieren sie zu diesem Zinssatz das Kapitalangebot.

Die fehlende Partizipation am Unternehmenswert erschwert zusätzlich die Kalkulation eines risikoäquivalenten Zinssatzes. Externe Eigenkapitalgeber können zwar am Wertzuwachs partizipieren, jedoch stellt sich für sie dasselbe Problem, nur unzureichend über die Projektqualität Bescheid zu wissen. Einzelinvestoren meiden daher Engagements, bei denen die Qualität nicht hinreichend beobachtbar ist. Die Wahrscheinlichkeit der unzureichenden Identifizierung der „wahren“ Projektqualität nimmt mit dem Technologiegrad des Unternehmens zu und ist für jüngere, kleinere Unternehmen im Vergleich zu etablierten, größeren Unternehmen höher. Folge ist ein Finanzierungsengpass für solche Unternehmen. Dies konnte in einer Reihe von Studien für den angloamerikanischen Raum empirisch bestätigt werden.⁴⁹

Die Existenz von Finanzierungsengpässen wird typischerweise überprüft, indem getestet wird, ob ein Zusammenhang zwischen der Verfügbarkeit von Eigenmitteln und der Höhe der Investitionen besteht. Sofern keine Engpässe vorliegen, sollte sich auch kein signifikanter Zusammenhang ergeben. Die Höhe der Investitionen wird dann nicht von der Höhe der Eigenmittel limitiert.⁵⁰

⁴⁸ Dies ist auch bekannt als Pecking-Order-Theorie, Hierarchie der Finanzierungsinstrumente (vgl. Myers 1984).

⁴⁹ Vgl. u. a. Fazzari/Hubbard/Petersen (1988), Himmelberg/Petersen (1994).

⁵⁰ Das Vorgehen zum Testen auf Finanzierungsengpässe ist zwar weit verbreitet, wird aber durchaus kontrovers diskutiert (vgl. Kaplan/Zingales 1997). In erster Linie wird die Verwendung des Cash-flows als Maß für die Verfügbarkeit von Eigenmitteln kritisiert.

Die meisten der bisher vorliegenden empirischen Studien⁵¹ für Deutschland haben allerdings das Problem, dass kleinere und mittlere Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten deutlich unterrepräsentiert sind. Gerade hier sind jedoch die Finanzierungsengpässe am stärksten ausgeprägt. Mit dem Mannheimer Innovationspanel steht ein Datensatz zur Verfügung, der ein deutlich besseres Abbild der deutschen Unternehmenslandschaft liefert. Von Interesse ist, ob sich die vermuteten Finanzierungsengpässe sowohl für deutsche Unternehmen im Allgemeinen als auch für NRW-Unternehmen im Speziellen bestätigen lassen.

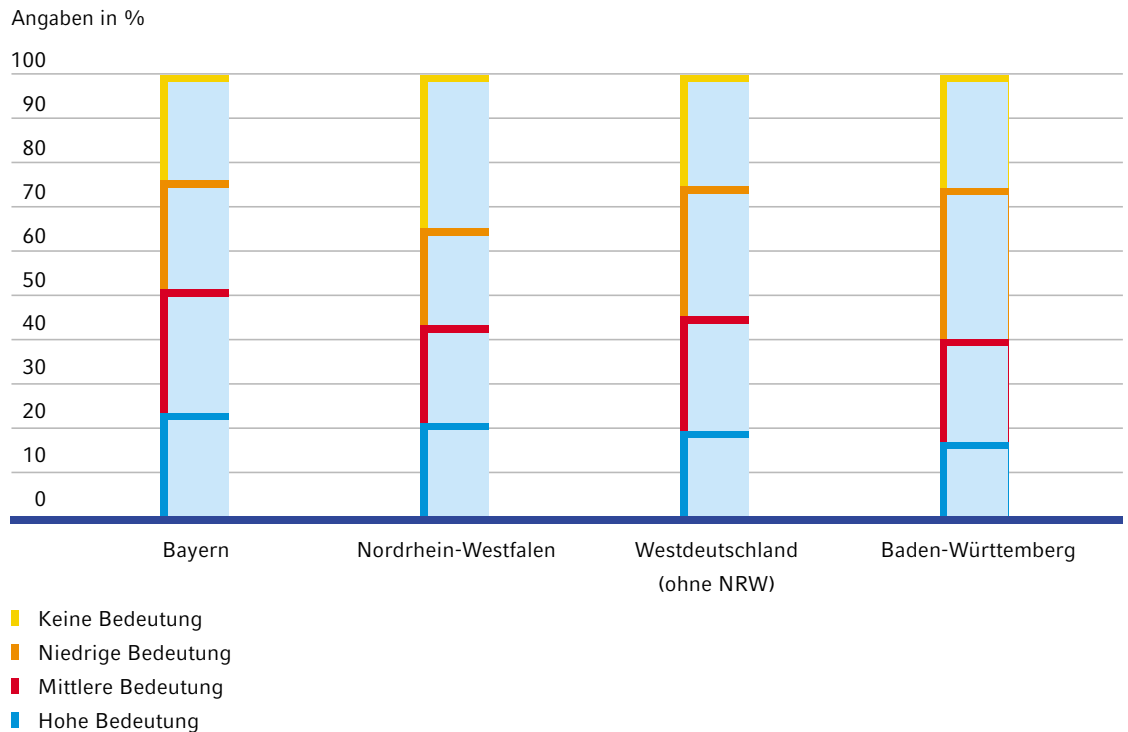
Einen ersten Anhaltspunkt für das Bestehen von Finanzierungsproblemen liefern die Antworten der Frage nach Finanzierungshemmnissen für Innovationsaktivitäten im Mannheimer Innovationspanel. Hier geben die Unternehmen eine Selbstauskunft über aus ihrer Sicht bestehende Finanzierungsengpässe. In Abbildung 2.5–1 ist angegeben, wie viele der Unternehmen dem Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen eine hohe, mittlere, niedrige oder keine Bedeutung als Hemmnisfaktor für Innovationsaktivitäten beimessen.⁵² Immerhin hat für jedes fünfte NRW-Unternehmen der Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen eine große Bedeutung. In Baden-Württemberg gibt das nur jedes siebente Unternehmen an. Im Vergleich zu den Referenzländern gibt es jedoch deutlich mehr NRW-Unternehmen, die den Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen nicht als Hemmnisfaktor sehen.

Der Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen zählt zwar zu den wesentlichen Hemmnisfaktoren zur Durchführung von Innovationsaktivitäten – er ist aber nicht der bedeutsamste. Wenn ausschließlich auf die Ausprägung „hohe Bedeutung“ als Hemmnisfaktor abgestellt wird, rangieren für die NRW-Unternehmen die Hemmnisfaktoren „Zu hohe Innovationskosten“ (29 Prozent), „Mangel an geeignetem Fachpersonal“ (26 Prozent) und „wirtschaftliches Risiko“ (24 Prozent) noch vor dem „Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen“ (20 Prozent). Die übrigen Faktoren Gesetzgebung, organisatorische Probleme, mangelnde Kundenakzeptanz und fehlende technologische Information/Marktinformation sind als Hemmnisfaktoren von deutlich geringerer Relevanz. Dies gilt für Westdeutschland ohne NRW gleichermaßen. Eine weitere Differenzierung nach innovierenden und nicht innovierenden Unternehmen entspricht dem zu erwartenden Bild: Nicht innovierende Unternehmen gaben wesentlich häufiger an, dass dem Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen eine hohe Bedeutung als Hemmnisfaktor zukommt. In NRW waren es 25 Prozent der nicht innovierenden Unternehmen, in Westdeutschland 20 Prozent. Die Durchführung von Innovationsaktivitäten wird demnach wahrscheinlicher, je geringer die Betroffenheit von Finanzierungsengpässen ist.

⁵¹ Vgl. z. B. Bond/Harhoff/van Reenen (1999), Audretsch/Elston (2002).

⁵² Die Autoren danken Herrn Tobias Schmidt (ZEW) für die Aufbereitung der Daten.

Abbildung 2.5–1: Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen als Hemmnisfaktor für Innovationsaktivitäten zwischen 1998 und 2000



Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 2001.

Anmerkung: Absteigend nach der Häufigkeit „hohe Bedeutung“ sortiert. Angaben für das Bundesland Hessen sind aufgrund einer zu geringen Zellenbesetzung nicht möglich.

Um unabhängig von den Selbstauskünften der Unternehmen auf das Vorliegen von Finanzierungsengpässen testen zu können, wurden darüber hinaus multivariate Analysen⁵³ durchgeführt. In diesem Rahmen wurde getestet, ob ein Zusammenhang zwischen der Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen und der Höhe der Investitionen besteht. Bei den beiden entscheidenden Variablen zur Messung der Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen handelt es sich zum einen um die

- Gewinnspanne (= [Umsätze – Kosten]/Umsätze) als Proxy für die Verfügbarkeit von Eigenmitteln.

- Kreditwürdigkeitsbeurteilung als Proxy für die Kosten einer externen Eigenkapital- beziehungsweise Fremdkapitalfinanzierung. Sie hat den Wertebereich von 100 bis 600; wobei 100 die beste Kreditwürdigkeit und 600 die schlechteste Kreditwürdigkeit bezeichnen.

Um die Ergebnisse zwischen NRW und Westdeutschland vergleichen zu können, wurde eine entsprechende Regionalkennung berücksichtigt.

Die Analysen wurden für zwei verschiedene Ergebnisgrößen durchgeführt. Dabei handelt es sich zum einen um die Höhe der Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Diese Ausgaben sind nicht oder wenig besicherungsfähige Investitionen mit hohem tech-

⁵³ Die Autoren danken Herrn Dirk Czarnitzki (ZEW) für die Durchführung der empirischen Analysen.

nologischem Risiko und hoher Unsicherheit über die zukünftigen Erträge. Zum anderen wurde die Höhe der Investitionen in materielle und damit besicherungsfähige Vermögensgegenstände wie Maschinen, Geräte und Anlagen erklärt. In der Tabelle 2.5-1 sind die Schätzergebnisse für die beiden zu erklärenden Größen auf Basis eines heteroskedastierobusten Tobit-Modells angegeben. Berücksichtigt wurden dabei Unternehmen mit bis zu 1.000 Beschäftigten. Neben *Gewinnspanne* und *Kreditwürdigkeit* wurden noch folgende Größen berücksichtigt:

- Bestand an materiellen, besicherungsfähigen Vermögensgegenständen in der Vorperiode (*Kapitalstock*),
- das Verhältnis „Bestand an Patenten in der Vorperiode zu besicherungsfähigen Vermögensgegenständen in der Vorperiode“ (*Patente/Kapitalstock*),
- eine Indikatorvariable mit dem Wert „Eins“ für Unternehmen ohne Patente (*keine Patente*),
- eine Indikatorvariable mit dem Wert „Eins“ für Unternehmen, die öffentliche Fördermittel erhielten (*Förderung*).

Unternehmen mit hoher Bonitätseinstufung investieren mehr in Sachanlagen und haben höhere FuE-Ausgaben als Unternehmen geringer Bonität. Beleg hierfür sind die signifikanten Koeffizienten für die Variable „Kreditwürdigkeit“ in beiden Schätzgleichungen. Ein schlechtes Kreditrating führt

zu einem höheren Preis für externe Mittel. Die Mittel können bei begrenzter Liquidität des Unternehmens demzufolge nur in geringerem Umfang in Anspruch genommen werden, als vom Unternehmen ursprünglich geplant wurde. Die höheren Koeffizienten für die Kreditwürdigkeit in der FuE-Gleichung legen zudem nahe, dass externe Mittel stärker rationiert werden, wenn ein Unternehmen FuE-Ausgaben vornimmt. Einer Verbesserung der Kreditwürdigkeit kommt eine stärkere Signalwirkung bezüglich der Qualität von FuE-Projekten zu, als es für die Qualität investiver Vorhaben der Fall ist. Diese Ergebnisse gelten sowohl für NRW als auch für Westdeutschland ohne NRW. Die Stärke der Wirkungsrichtung unterscheidet sich dabei nicht.

Eine über das Kreditrating hinausgehende Rationierung externer Mittel zeigt sich nur bei Unternehmen mit FuE-Ausgaben. So nehmen die FuE-Ausgaben zu, wenn mehr Eigenmittel zur Verfügung stehen. Mit einer stärkeren Eigenkapitalbasis könnte ein höheres und möglicherweise optimales Niveau der FuE-Ausgaben erreicht werden. Die Höhe der Investitionen in materielle Vermögensgegenstände steht dagegen in keinem signifikanten Zusammenhang mit der Höhe der Eigenmittel. Dies zeigt an, dass eine Rationierung externer Mittel nicht besteht, sofern sie nicht durch ein schlechteres Kreditrating verursacht wird. Nähere Sensitivitätsanalysen legen jedoch nahe, dass dieses Ergebnis tendenziell eher für westdeutsche Unternehmen, weniger jedoch für NRW-Unternehmen gilt.

Tabelle 2.5–1: Ergebnisse der Schätzung der FuE- und Investitionsgleichung

Erklärende Größen	FuE-Gleichung		Investitionsgleichung	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Gewinnspanne (West)	1,34	4,66***	0,08	0,87
Gewinnspanne (NRW)	1,07	2,58***	0,17	1,40
Kreditwürdigkeit (West)	- 2,14	- 3,20***	- 1,11	- 5,15***
Kreditwürdigkeit (NRW)	- 2,28	- 3,36***	- 1,10	- 5,05***
Kapitalstock	1,49	8,64***	0,96	26,36***
Kapitalstock quadriert	- 0,05	- 1,18	- 0,02	- 1,66*
Patente/Kapitalstock	0,42	3,27***	/	/
Keine Patente	- 2,03	- 3,58***	/	/
Förderung	3,47	8,97***	/	/
Konstante	1,43	0,37	3,87	3,28***
Anzahl der Beobachtungen	1.495		1.495	

*** (**) (*) Geschätzter Koeffizient ist signifikant zum 1(5)(10)%-Niveau, Ergebnisse eines heteroskedastischen Tobit-Modells. Der Heteroskedastieterm beinhaltet Indikatorvariablen für Branchen und das Jahr der Befragung sowie die Anzahl der Beschäftigten in der Schätzung der FuE-Gleichung.
Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel.

Darüber hinaus wurde getestet, ob Unterschiede zwischen kleinen und mittelgroßen Unternehmen bestehen. Die Ergebnisse sind in der Tabelle 2.5–2 ausgewiesen. Danach leidet die FuE-Tätigkeit von kleineren Unternehmen stärker unter Finanzierungsschwierigkeiten, als es bei größeren Unternehmen der Fall ist. Eine Verbesserung des Kreditratings wirkt stimulierend auf den Erhalt externer Mittel, die Wirkung fällt dabei für kleinere Unternehmen höher aus. Bei den Ergebnissen für die Gewinnspanne in der Investitionsgleichung sind die Ergebnisse nicht einheitlich. In NRW würden kleinere und größere Unternehmen am Finanzmarkt restringiert werden, in Westdeutschland sind es nur die größeren Mittelständler. Das Ergebnis für Westdeutschland deckt sich

mit den Resultaten von Audretsch/Elston (2002). Sie führen Finanzierungsengpässe größerer Mittelständler (= Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten) unter anderem auf die deutsche Förderkultur und auch auf die Ausrichtung der Sparkassen und Volksbanken auf die eher kleinen, mittelständischen Unternehmen zurück. Das Ergebnis für die kleineren Unternehmen in NRW sollte daher aber auch aufgrund einiger schätztechnischer Besonderheiten nicht überbewertet werden. So liegt den größen-spezifischen Ergebnissen für NRW eine vergleichsweise geringe Beobachtungszahl zugrunde. Dies könnte unter Umständen zu schätztechnischen Problemen führen, die sich bei dem Verzicht auf eine größen-spezifische Analyse weniger stark zeigen.⁴⁵

⁵⁴ Ein Beleg für die Existenz schätztechnischer Probleme in der größen-spezifischen Analyse ist, dass deutlich mehr Rechenschritte (Iterationen) zur Ermittlung eines globalen Maximums der Schätzfunktion erforderlich waren.

Tabelle 2.5–2: Schätzergebnisse für kleine und größere Mittelständler

	Alle Unternehmen	Unternehmen kleiner als der Median (2 bis 110 B.)	Unternehmen größer als der Median (> 110 bis 1.000 B.)
Endogene Größe:			
FuE-Aufwendungen (ln)	Koeffizient	Koeffizient	Koeffizient
Gewinnspanne (West)	1,34***	1,55**	0,83***
Gewinnspanne (NRW)	1,07***	2,24*	0,75*
Kreditwürdigkeit (West)	– 2,14***	– 2,88**	– 1,39**
Kreditwürdigkeit (NRW)	– 2,28***	– 2,87*	– 1,54**
Endogene Größe:			
Investitionsvolumen (ln)			
Gewinnspanne (West)	0,076	0,02	0,20***
Gewinnspanne (NRW)	0,174	0,78***	0,22**
Kreditwürdigkeit (West)	– 1,11***	– 0,87**	– 0,70***
Kreditwürdigkeit (NRW)	– 1,10***	– 0,77*	– 0,68***

*** (**) (*) Geschätzter Koeffizient ist signifikant zum 1(5)(10)%-Niveau, Ergebnisse eines heteroskedastischen Tobit-Modells. Der Heteroskedastieterm beinhaltet Indikatorvariablen für Branchen und das Jahr der Befragung sowie die Anzahl der Beschäftigten in der Schätzung der FuE-Gleichung.
Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel.

Zusammenfassend deuten die Ergebnisse darauf hin, dass Unternehmen mit FuE-Ausgaben bei der Aufnahme externen Kapitals mit größeren Schwierigkeiten konfrontiert sind. Dies gilt in höherem Maße für kleine als für größere Unternehmen. Unterschiede zwischen NRW-Unternehmen und den übrigen westdeutschen Unternehmen sind nicht zu erkennen. Für nicht FuE-bezogene Investitionen lassen sich ebenfalls Restriktionen feststellen. Die Erkenntnisse empfehlen, dass der Zufluss externen Eigenkapitals für kleinere, insbesondere für FuE-treibende Unternehmen am meisten bewirken kann. Das Ausbleiben genügender externer Mittel kann kompensiert und die Kreditwürdigkeit nachhaltig verbessert werden.

2.5.2 Die Bedeutung von Beteiligungskapital zur Finanzierung des Generationenwechsels

2.5.2.1 Einführung

Neben der Existenzgründungsförderung ist auch die Sicherung bereits existierender Unternehmen durch die Förderung von Unternehmensübernahmen seit langem Ziel

der staatlichen Wirtschaftsförderung. Dieses Thema hat an Bedeutung gewonnen, da die Zahl der übergabewilligen Unternehmen heutzutage deutlich höher ist als noch vor zehn oder 20 Jahren. Auch aus diesem Grund wurden bereits einige Kampagnen gestartet, um auf die Problematik des Generationenwechsels hinzuweisen.⁵⁵ Ein wichtiges Motiv für die staatliche Wirtschaftsförderung, sich mit diesem Themenkreis verstärkt zu befassen, besteht darin, die negativen Beschäftigungseffekte gescheiterter oder verzögerter Unternehmensnachfolgen zu vermeiden.⁵⁶

Bislang liegen nur wenige wissenschaftliche Studien vor, die die Anzahl anstehender Übergaben abschätzen. Schröder und Freund (1999) ermittelten in einer Studie auf Basis der (hochgerechneten) Umsatzsteuerstatistik von 1996 für den Zeitraum

⁵⁵ Siehe z. B. die „nexit“-Initiative Unternehmensnachfolge des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.

⁵⁶ Schröder und Freund (1999) beziffern die Zahl der von Unternehmensnachfolgen betroffenen Arbeitsplätze auf etwa fünf Mio.

1999 bis 2004 ein Niveau von bundesweit ca. 380.000 Unternehmensübertragungen in Familienunternehmen.⁵⁷ Die Autoren unterscheiden dabei planbare (z. B. Erreichen einer Altersgrenze) und risikobehaftete (z. B. Krankheit oder Tod des Unternehmers) Nachfolgefälle, wobei letztere mit 57,4 Prozent den größten Teil der Übergaben umfassen. Im Rahmen eines von der Landeskreditbank Baden-Württemberg (L-Bank, 2002) herausgegebenen Gutachtens wurde eine Unternehmensbefragung durchgeführt, auf deren Basis für den Zeitraum zwischen 2002 und 2007 ein Niveau von 45.000 bis 60.000 übergabewilligen Unternehmen im baden-württembergischen Mittelstand errechnet wurde. Ebenfalls auf Grundlage einer Unternehmensumfrage ermittelte die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW, 2002), dass 18,7 Prozent der Unternehmen in den nächsten fünf Jahren einen Eigentümerwechsel aufgrund einer Nachfolge planen; 15,2 Prozent führten in den letzten fünf Jahren einen Eigentümerwechsel aufgrund einer Nachfolge durch. Für NRW existiert bislang lediglich eine Studie aus dem Jahr 1999, in der die Anzahl übergabewilliger Unternehmen in NRW für den Zeitraum von 1999 bis 2004 auf 88.000 beziffert wird.⁵⁸ Ein nicht zu unterschätzender Anteil aller Unternehmen sieht sich demnach mit der erfolgreichen Bewältigung des Generationswechsels konfrontiert.

Im Folgenden wird das Potenzial übergabewilliger mittelständischer Unternehmen mit Sitz in NRW auf aktueller Basis für den Zeitraum 2002 bis 2007 abgeschätzt. Anschließend sollen die finanzierungsrelevanten Merkmale des Generationenwechsels näher betrachtet werden.

2.5.2.2 Abschätzung des Potenzials übergabewilliger mittelständischer Unternehmen in NRW

Es kann zwar nicht auf Unternehmensebene identifiziert werden, welches Unternehmen tatsächlich vor einem Generationswechsel steht. Jedoch können Abschätzungen aufgrund der Altersstruktur der Unternehmenseigentümer vorgenommen werden. Zur Abschätzung der Zahl übergabewilliger mittelständischer Unternehmen werden die am ZEW verfügbaren Unternehmensdaten verwendet und mit den Ergebnissen der eingangs erwähnten L-Bank-Studie für Baden-Württemberg und der KfW-Studie verknüpft.

Abschätzung der Zahl unter Nutzung der Ergebnisse der L-Bank-Studie

Ausgangsbasis ist die MARKUS-Datenbank der Creditreform e. V., welche laut Creditreform den „Grundbestand der wirtschaftsaktiven Unternehmen Deutschlands“ enthält.⁵⁹ Um eine ausreichende Besetzung aller im Folgenden betrachteten Unternehmensgrößenklassen zu erreichen, wurden sämtliche Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern berücksichtigt. Für jedes dieser Unternehmen wurde das Alter der geschäftsführenden Eigentümer ermittelt. Unterstellt man, dass die Altersstruktur der übergabewilligen Unternehmer in Baden-Württemberg und NRW ähnlich ist, so kann die in der L-Bank-Studie für Baden-Württemberg ermittelte Altersstruktur für die Abschätzung des Übergabepotenzials in NRW verwendet werden.⁶⁰ Dazu wird die Zahl übergabewilliger Unternehmen in Baden-Württemberg in jeder Altersklasse ermittelt und in Relation zur Gesamtzahl

⁵⁷ Als Familienunternehmen wurden inhabergeführte Unternehmen verstanden.

⁵⁸ Schröder und Freund (1999: 32).

⁵⁹ Die MARKUS-Datenbank (Nov. 2001) enthält Datensätze von rund 820.000 Unternehmen, wovon etwa 193.000 auf NRW entfallen.

⁶⁰ Es handelt sich hierbei um die fünf Altersklassen „bis 40 Jahre“, „41–50 Jahre“, „51–60 Jahre“, „61–70 Jahre“ und „über 70 Jahre“. Auf diese entfallen (in gleicher Reihenfolge) fünf Prozent, zwölf Prozent, 48 Prozent, 32 Prozent und drei Prozent der übergabewilligen Unternehmer.

der Unternehmen in jeder Altersklasse gesetzt. Der daraus resultierende Faktor wird mit der Zahl der NRW-Unternehmen in der entsprechenden Altersklasse multipliziert. Es ergibt sich das Potenzial übergabewilliger Unternehmen in jeder Altersklasse. Deren Summe entspricht schließlich der Gesamtzahl der geschätzten übergabewilligen Unternehmen. Nach diesem Vorgehen wird für NRW ein Potenzial von 80.000 bis 108.000 übergabewilligen Unternehmen im Zeitraum zwischen 2002 und 2007 ermittelt.

Abschätzung der Zahl unter Nutzung der Ergebnisse der KfW-Studie

Alternativ wurde das Potenzial unter Verwendung der Ergebnisse der oben genannten KfW-Studie abgeschätzt. Die Studie enthält eine Differenzierung übergabewilliger Unternehmen nach Rechtsformen.⁶¹ Die Unternehmens-Datensätze, die der MARKUS-Datenbank entnommen worden sind, bilden wieder den Ausgangspunkt der Berechnung. Sie werden in Abhängigkeit von ihrer Rechtsform unter die von der KfW gebildeten Rechtsformgruppen⁶² subsumiert. Daraufhin kann der jeweilige ausgewiesene Anteil der Unternehmen, die einen Eigentümerwechsel aufgrund einer Nachfolge geplant haben, auf diese Gruppen bezogen werden. Aus diesem Vorgehen resultiert wiederum ein vorläufiges Ergebnis, welches korrigiert werden muss, da es sich bei den „MARKUS-Unternehmen“ lediglich um einen „Grundbestand“ und nicht um die Grundgesamtheit der bestehenden Unternehmen in Deutschland handelt. Die für die Korrektur erforderlichen Hochrechnungsfaktoren werden unter Zugrundelegung des im ZEW-Panel ausgewiesenen Unternehmensbestands sowie des Unternehmensbestands laut Umsatzsteuerstatistik berechnet. Nach Durchführung der Hochrechnungen ergibt

sich für NRW ein Potenzial von 99.000 bis 129.000 Unternehmen, die in den nächsten fünf Jahren einen Eigentümerwechsel aufgrund einer Nachfolge planen.

Nach beiden Berechnungen kann von einem Potenzial von schätzungsweise 80.000 bis 129.000 Unternehmen in NRW ausgegangen werden, für die in den nächsten fünf Jahren eine Übergabe ansteht.

Da für einzelne Wirtschaftsbereiche keine disaggregierten Referenzzahlen aus den genannten Studien vorliegen, kann eine wirtschaftsbereichsbezogene Abschätzung nicht vorgenommen werden. Als Anhaltspunkt kann jedoch eine Untergliederung der Unternehmen mit geschäftsführenden Eigentümern im Alter von 51 bis 70 Jahren dienen, die 80 Prozent und damit den weit überwiegenden Teil der übergabewilligen Unternehmen darstellen (siehe Tabelle 2.5–3). Auf der Basis dieser Daten lässt sich erkennen, dass mit zunehmender Unternehmensgröße der Anteil der Unternehmen im produzierenden Gewerbe deutlich ansteigt. Deutlich mehr als die Hälfte der Mittelständler in der betrachteten, für Übergaben aus Altersgründen relevanten Altersgruppe von 100 bis 500 Beschäftigten rekrutiert sich aus dem produzierenden Gewerbe. Dies impliziert, dass mit steigender Unternehmensgröße vermutlich auch die Finanzierungsprobleme bei Übergaben in doppelter Hinsicht zunehmen: Einerseits steigt vermutlich – unabhängig vom Wirtschaftsbereich – der Finanzierungsbedarf ohnehin mit zunehmender Unternehmensgröße. Zum anderen sind die Finanzierungsschwierigkeiten bei Übernahmen größerer Unternehmen vermutlich höher, weil diese zu einem größeren Anteil aus dem produzierenden Gewerbe stammen und der zu finanzierende Sachkapitalstock größer ist.

⁶¹ Die Frage lautete: „Wechsel im Eigentümerkreis in den nächsten fünf Jahren?“ Mögliche Antworten: „Nein“, „Ja, wegen Nachfolge“ und „Ja, um Nachfolge vorzubereiten“. Vgl. KfW (2002: 56).

⁶² Die von der KfW ausgewiesenen Kategorien lauten: AG, GmbH, Personengesellschaften und Einzelunternehmen.

Tabelle 2.5–3: Mittelständische Unternehmen mit geschäftsführenden Eigentümern im Alter von 51 bis 70 Jahren

Anteile an den Unternehmen eines Wirtschaftsbereichs

Wirtschaftsbereich	Beschäftigte				Total
	1–9 in %	10–99 in %	100–249 in %	250–499 in %	
Produzierendes Gewerbe	50,9	45,2	3,2	0,8	100
Dienstleistungen	81,7	17,0	1,0	0,3	100
Handel	73,6	25,2	1,1	0,2	100

Anteile an den Unternehmen einer Größenklasse

Wirtschaftsbereich	Beschäftigte				Total
	1–9 in %	10–99 in %	100–249 in %	250–499 in %	
Produzierendes Gewerbe	20,1	45,8	53,5	56,3	27,8
Dienstleistungen	46,3	24,7	25,2	30,2	40,0
Handel	33,6	29,5	21,3	13,6	32,2
	100	100	100	100	100

Quelle: MARKUS-Datenbank.

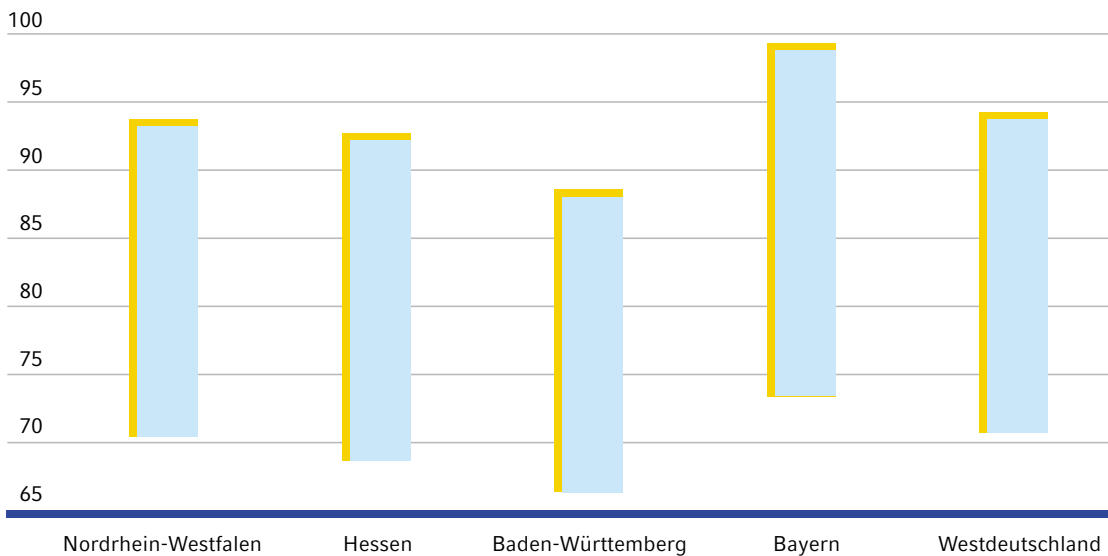
Auf Basis der Altersstrukturabschätzung wurden auch die Intervalle für die Referenzregionen ermittelt und auf ihre jeweiligen Erwerbsfähigen bezogen. Die sich ergebenden Intervalle der Nachfolgeintensitäten sind in Abbildung 2.5–2 dargestellt. Im Verhältnis zur Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zeigt sich für Bayern die höchste Zahl übergabewilliger Unternehmen, gefolgt von NRW mit der nächsthöchsten Nachfolgeintensität. Die Werte für Hessen

unterscheiden sich kaum von denen für NRW. In Baden-Württemberg ist die Nachfolgeproblematik aus quantitativer Sicht von vergleichsweise geringerer Bedeutung. Da die Verteilung der bestehenden Unternehmen auf die gebildeten Altersklassen in den betrachteten Regionen fast identisch ist⁶³, sind die Abweichungen der Intensitäten in Abbildung 2.5–2 auf Unterschiede in den Unternehmensdichten zurückzuführen.

⁶³ Vgl. Tabelle 5.3–2 im Anhang.

Abbildung 2.5–2: Intervalle der Nachfolgeintensitäten für ausgewählte Bundesländer

Nachfolgeintensität (Übergabewillige Unternehmen je 10.000 Erwerbsfähige)



Quelle: MARKUS-Datenbank, Landeskreditbank Baden-Württemberg und eigene Berechnungen.

2.5.2.3 Finanzierung des Generationenwechsels

Zu den Kernaufgaben des Übergebers zählt neben der Suche nach einem geeigneten Nachfolger und der Prüfung möglicher Nachfolgemodelle auch das Thema Finanzierung. Der Nachfolger kann aus der eigenen Familie kommen, ein Mitarbeiter des Unternehmens oder eine unternehmensexterne Person sein. Die familieninterne Nachfolge kann in der Form erfolgen, dass das Unternehmen einer oder mehreren Personen aus dem Familienkreis überlassen wird und diese auch die Leitung übernehmen. Auch der Aufbau einer Familienholding oder einer Stiftung unter der Führung eines fremden Managements sind gängige Lösungen. Wird die Nachfolge unternehmensintern organisiert, dann fällt die Wahl am wahrscheinlichsten auf das Modell des Management-Buy-outs (MBO), bei dem ein oder mehrere im Unternehmen beschäftigte Manager das Unternehmen erwerben und leiten. Eine weitere (und seltenere) Möglichkeit ist es, den Mitarbeitern Beteiligungen einzuräumen und die Führung des Unternehmens einem angestellten Manager zu überlassen. Als externe Modelle werden üblicherweise das Management-Buy-in (MBI), bei dem ein oder mehrere zuvor nicht im Unternehmen

beschäftigte Manager das Unternehmen erwerben und leiten, oder der Verkauf an einen Investor gewählt.

Tabelle 2.5–4 gibt einen Einblick in die Bedeutung der einzelnen Übergabevarianten. Nahezu drei Viertel der bisherigen Übernahmen in Baden-Württemberg wurden familienintern abgewickelt. In 17 von 100 Fällen waren es externe Übernehmer, während neun Prozent der Übernehmer aus dem Unternehmen selbst stammten. Das Ergebnis der KfW-Studie zeigt ähnliche Relationen. So wurden 77 Prozent der Unternehmensübergaben innerhalb der Familie vollzogen. Aus dem Mitarbeiterkreis kamen sieben Prozent der Nachfolger, und in 16 von 100 Fällen wurde das Unternehmen Externen anvertraut. „Auf anderem Wege“ (z. B. Übertragung an eine Stiftung oder Verkauf an Mitgesellschafter) kamen drei Prozent der Übergaben zustande.

Die Relationen verschieben sich allerdings merklich, wenn die geplanten Übergaben betrachtet werden. Nach den Ergebnissen der L-Bank-Studie wird eine familieninterne Lösung nur noch in rund der Hälfte der Fälle angestrebt. 43 von 100 Unternehmen sollen von externen Nachfolgern übernommen werden, und nur sechs Prozent beabsichtigen,

die Übergabe unternehmensintern durchzuführen. Die Verschiebung der Gewichte innerhalb der drei Kategorien verdeutlicht die zunehmende Schwierigkeit, einen geeigneten beziehungsweise gewillten Unternehmensnachfolger innerhalb der eigenen Familie zu finden.

der für NRW ermittelten Struktur der Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen (siehe Tabelle 2.5–3) ist davon auszugehen, dass insbesondere die größeren Mittelständler zu einem erheblichen Teil aus dem produzierenden Gewerbe stammen und der Finanzierungsbedarf für die Übernahme

Tabelle 2.5–4: Herkunft der Übernehmer 1997 bis 2007

L-Bank-Studie			
Kreis der Übergabe	Realisierte Übernahmen		Geplante Übergaben
	1997–2002		2002–2007
	in %		in %
Familienintern	74		51
Extern	17		43
Unternehmensintern	9		6

Übergaben 1997 – 2007, Übergeber und Nachfolger.

KfW-Studie	
Kreis der Übergabe	Anteile
	in %
Innerhalb der Familie	77,1
Aus dem Mitarbeiterkreis	7,1
Verkauf an Mittelständler	2,9
Verkauf an Konzern	4,8
Von außen	5,2
Auf anderem Wege	2,9

Übergaben der letzten fünf Jahre.

Quelle: Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002: 12) und KfW (2002: 61). Eigene Darstellung.

Der Kapitalbedarf für die anstehende Nachfolge ergibt sich aus den Kosten für den Erwerb des Unternehmens und möglichen Folgekosten für Modernisierungsinvestitionen. Er variiert demnach erheblich mit der Unternehmensgröße und dem Wirtschaftsbereich und auch der Art der Übernahme. Dementsprechend weisen bisherige Untersuchungen stark differierende Durchschnittswerte aus: Die Deutsche Ausgleichsbank (DtA, 2000) beziffert das benötigte Kapital für eine Übernahme auf 200.000 €. ⁶⁴ Auf erheblich höhere Beträge kommt Kirschner (2002) in seiner Befragung von 13 Banken. Als Mittelwert für den durchschnittlichen Kapitalbedarf ermittelt er in der Gruppe der Großbanken einen Betrag von 2,1 Mio € und in der Gruppe der kleineren Banken einen Wert von 462.000 €. ⁶⁵ Auf der Basis

des Kapitalstocks – verglichen mit Dienstleistungs- und Handelsunternehmen – hoch ist.

Bei etwa jeder dritten Übergabe treten in Baden-Württemberg Finanzierungsprobleme auf. Wenn externe Übergaben betrachtet werden, ist das sogar für jede zweite Übergabe der Fall. ⁶⁶ Jeder zweite familieninterne Nachfolger und neun von zehn unternehmensexternen Nachfolgern geben an, dass sie Kapital von außen benötigen. ⁶⁷ Das zur Finanzierung von Übernahmen in Baden-Württemberg verwendete Kapital stammt, wie das Ergebnis der L-Bank-Studie in Tabelle 2.5–5 zeigt, hauptsächlich aus den „traditionellen“ Quellen Eigenmittel, Bankkredite und Fördermittel. ⁶⁸ Auf Beteiligungskapital wurde beziehungsweise wird nur in

⁶⁴ Für eine originäre Unternehmensgründung ist der Bedarf mit durchschnittlich ca. 125.000 Euro deutlich geringer (Deutsche Ausgleichsbank [2000: 4]).

⁶⁵ Allerdings antworteten auf diese Frage insgesamt nur sieben Bankenvertreter.

⁶⁶ Vgl. Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002: 42).

⁶⁷ Vgl. Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002: 40).

⁶⁸ Vgl. Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002: 42).

geringerem Maße zurückgegriffen. Die von der KfW befragten Unternehmen zogen zu 46 Prozent Privatvermögen zur Finanzierung der Übernahme heran. Bankkredite nutzten 35 Prozent, während 29 Prozent auf Unternehmensreserven zurückgriffen. Beteiligungskapital spielte auch hier nur eine untergeordnete Rolle.

es sich nicht um Turn-around-Unternehmen handelt, sind gegenüber Frühphasenfinanzierungen durch geringere Risiken gekennzeichnet und bieten Aussicht auf substantielle Wertsteigerungen.⁷² Die Beteiligung einer externen Gesellschaft ist allerdings oftmals bei Nachfolgeunternehmern, aber auch bei Übergebern nicht populär. Mehr

Tabelle 2.5–5: Finanzierungsquellen der Übernahmen 1997 bis 2007

L-Bank-Studie	Anteile in %	KfW-Studie	Anteile in %
Eigenmittel	74	Privatvermögen	46
Bankkredite	69	Bankkredit	35
Fördermittel	39	Unternehmensreserven	29
Verkäuferdarlehen	10	Zusätzliche Gesellschafter	7
Gesellschaftereinlagen	5	Kapitalmarkt	3
Andere Darlehen	20	Andere	13

Antwortbasis: Übernahmen 1997–2007, Nachfolger mit Kapitalbedarf; Mehrfachnennungen möglich.

Übernahmen der letzten fünf Jahre. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002: 42), KfW (2002: 62), Darstellung ZEW.

Für die einzelnen Nachfolgemodelle liegen keine differenzierten Daten vor. Typischerweise wird die Nachfolge durch einen einzelnen Nachfolger-Existenzgründer primär durch einen Finanzierungsmix aus Eigenkapital, Fördermittel und Hausbankdarlehen geprägt sein.⁶⁹ Vereinzelt treten bei größeren Volumen auch die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer als Finanziere auf.⁷⁰ Erfolgt die Übernahme im Zuge eines MBOs oder MBIs, so tritt die externe Beteiligungsfinanzierung in den Vordergrund. Daneben kommen erstrangige Kreditmittel und Mezzanine-Kapital zum Einsatz.⁷¹

Für Beteiligungsgesellschaften bieten sich in diesem Kontext interessante Anlagemöglichkeiten. Unternehmensübernahmen, sofern

als jeder zweite Nachfolger in der L-Bank-Studie gab an, dass er eine unerwünschte Mitsprache fürchtet. Aber auch andere Gründe werden von den Nachfolgern für den Verzicht auf Beteiligungskapital genannt. Informationsdefizite haben dabei ein erstaunlicherweise hohes Gewicht. Jedem dritten Nachfolger war vor der Übernahme die Finanzierungsquelle Risikokapital unbekannt. 18 Prozent gaben vor der Übernahme an, keinerlei Hinweise von der Hausbank erhalten zu haben. Der zunehmende Abbau von Informationsdefiziten und das Erfordernis der Anpassung an die veränderten Finanzmarktbedingungen lassen in jedem Fall eine zunehmende Bedeutung der Finanzierungsquelle Beteiligungskapital erwarten. Außerdem gab jeder vierte Nachfolger an, das zu übernehmende Unternehmen sei dafür ungeeignet.⁷³

⁶⁹ Vgl. Nathusius (2003a: 367–370).

⁷⁰ In NRW ist dies gegenwärtig allerdings nicht der Fall, da die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in NRW (KBG) seit ca. fünf Jahren keine neuen Engagements mehr eingeht (Auskunft von Herrn Eiers-Banik, Bürgerschaftsbank NRW, am 9. September 2003).

⁷¹ Vgl. Nathusius (2003: 185).

⁷² Vgl. Nathusius (2003a: 369).

⁷³ Vgl. Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002: 42).

Beteiligungskapital ist in erster Linie für familienexterne Übernahmen bei Bestehen hoher Transaktionsvolumen angebracht. Unter Zugrundelegung der Anteile aus Tabelle 2.5–4 und der ermittelten Zahl übergabewilliger Unternehmen würden in NRW schätzungsweise rund 39.000 bis 63.000 Unternehmen an Familienexterne übergeben werden. Die Anzahl der darunter für externe Beteiligungskapitalgeber relevanten Fälle kann nur grob abgeschätzt werden: Geht man von den Strukturdaten in der Altersklasse 51 bis 70 Jahre aus, dann sind rund ein bis zwei Prozent dieser Unternehmen größere Mittelständler, die für ein Engagement von Beteiligungskapitalgesellschaften besonders interessant erscheinen.

2.5.2.4 Zusammenfassung

Nach den Ergebnissen der alternativen Abschätzungen kann von einem Potenzial von 80.000 bis 129.000 Unternehmen in NRW ausgegangen werden, für die in den nächsten fünf Jahren eine Übergabe aus Altersgründen ansteht. Darunter werden voraussichtlich 39.000 bis 63.000 Unternehmen an Familienexterne übergeben. Diese Fälle sind für externe Beteiligungskapitalgeber besonders relevant. Der Anteil der für externe Beteiligungskapitalgeber besonders interessanten größeren Mittelständler in der relevanten Altersklasse ist auf ein bis zwei Prozent der Unternehmen zu beziffern. Abweichend von der durchschnittlichen Wirtschaftsstruktur über alle Größenklassen stammen deutlich mehr als die Hälfte der größeren Mittelständler in der für Übergaben aus Altersgründen relevanten Altersgruppe aus dem produzierenden Gewerbe, in dem der Finanzierungsbedarf aufgrund des hohen Sachkapitalstocks groß sein dürfte.

2.5.3 Bevorstehende Veränderungen im Finanzierungsumfeld

2.5.3.1 Aktuelle Trends im Umfeld der Banken

Die Bankenlandschaft befindet sich in einer Phase des Umbruchs. Zahlreiche Faktoren werden das Geschäftsumfeld der Banken in den nächsten Jahren beeinflussen. Die Kreditinstitute werden auf das veränderte Umfeld reagieren müssen, um im Firmenkundengeschäft weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben beziehungsweise wieder wettbewerbsfähig zu werden. Diese wachsenden Anforderungen an die Rentabilität der Kreditinstitute werden insbesondere durch die im Folgenden beschriebenen Einflussfaktoren bestimmt.

- Der Einsatz des Internets und anderer moderner technologischer Hilfsmittel wird im Kreditgeschäft weiter ansteigen. EDV-Systeme werden in zunehmendem Maße Bearbeitungsschritte selbstständig durchführen und die Einbindung der Leistungen externer Dienstleister vereinfachen. Vielfach könnten sogar ganze Kreditvergabeprozesse mithilfe von EDV-Systemen abgewickelt werden. Den größten Einfluss wird die steigende Technologiedurchdringung auf das Privatkundengeschäft haben, aber auch das Firmenkundengeschäft ist betroffen. Besonders bei Betriebsmittelkrediten und Überbrückungskrediten im Bestandskundengeschäft ist eine weitgehende Automatisierung wahrscheinlich. Bei anderen Kreditarten werden technologische Hilfsmittel zumindest in Teilbereichen eingesetzt.⁷⁴ Inwiefern der zunehmende Technologieeinsatz das Bankenverhalten im Firmenkundengeschäft verändern wird, ist kaum voraussagbar. Zum einen ist denkbar, dass die Gesamtkosten der Banken gesenkt werden, was sich wiederum in günstigeren Kreditkonditionen für die nachfragenden Unternehmen widerspiegeln würde. Zum anderen ist wahrscheinlich,

⁷⁴ Vgl. Meitner/Westerheide (2003).

dass insbesondere diejenigen Segmente profitieren, in denen der Vergabeprozess weit gehend automatisiert werden kann. Das Firmenkundengeschäft ist hier wegen seiner Variabilität grundsätzlich benachteiligt.

- Auch setzt der immer stärker ausgeprägte Shareholder-Value-Gedanke die Banken unter Zugzwang. Kreditinstitute sehen sich durch den Druck der Anteilseigner veranlasst, vor allem diejenigen Geschäftsfelder und Produkte zu überdenken, in denen die Ertragsituation mangelhaft ist. Dies betrifft in besonderem Maße das Firmenkundenkreditgeschäft mit seinen traditionell niedrigen Margen.⁷⁵
- Der allgemeine Trend zur Globalisierung wirkt sich ebenfalls auf das Kapitalvergabeverhalten aus. Der Wettbewerbsdruck wird sich weiter verstärken, obwohl Deutschland bereits jetzt den niedrigsten Banken-Konzentrationsgrad aller Länder des Euro-Raums aufweist.⁷⁶ Zunehmend werden ausländische Institute mit starker Kapitalbasis in den deutschen Markt eintreten und mit den inländischen Instituten konkurrieren. Im Kampf um Kunden werden die Kreditinstitute dadurch gezwungen, den Kreditnachfragern günstigere Konditionen zu bieten. Dies ist jedoch langfristig nur durch eine Straffung des Kreditmanagements möglich.

2.5.3.2 Neufassung der Eigenkapitalanforderungen für Kreditinstitute (Basel II)

Die derzeitige Ertragskrise der Banken vor dem Hintergrund des schlechten konjunkturellen Umfelds zwingt die Kreditwirtschaft in jedem Fall zum schnellen Handeln. Die nötigen Veränderungen im Firmenkundenkreditgeschäft werden dabei wesentlich auch durch die vorgesehenen Regelungen der neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung

(Basel II) bestimmt. Im April 2003 hat der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht das dritte Konsultationspapier zur Neufassung der Eigenkapitalanforderungen für Kreditinstitute (Basel II) zur Stellungnahme herausgegeben. Die Kommentare aus dem Konsultationsprozess, der bis zum 31. Juli 2003 andauerte, werden seit September 2003 vom Basler Ausschuss beraten. Mit den endgültigen Regelungen wird nicht vor Ende dieses Jahres gerechnet.

Ziel von Basel II ist es, durch Differenzierung der Konditionen für unterschiedliche Schuldner und Kredite das internationale Finanzsystem zu stabilisieren und Wettbewerbsgleichheit zu fördern. Um dies zu erreichen, sollen die Risikomanagementsysteme der Banken verbessert werden. Im Mittelpunkt der neuen Regelungen stehen die Weiterentwicklung der aufsichtsrechtlichen Überprüfungsverfahren und der Marktdisziplin sowie vor allem die neuen Regelungen zur Eigenkapitalhinterlegung von Risikoaktiva.⁷⁷

Zur Bestimmung der Eigenkapitalunterlegung risikobehafteter Assets stehen den Banken im Firmenkundengeschäft grundsätzlich drei Beurteilungsansätze zur Verfügung: der Standardansatz, der einfache Internal-Ratings-Based Approach (einfacher IRB-Ansatz) und der fortgeschrittene Internal-Ratings-Based Approach (fortgeschrittener IRB-Ansatz). Allen Ansätzen ist gemein, dass sie für einzelne Kredite, Kreditgruppen oder Bankbilanzpositionen eine Risikogewichtung bestimmen, die mit dem bisherigen Einheitshinterlegungssatz von acht Prozent multipliziert wird. Daraus resultiert schließlich der neue Eigenkapitalhinterlegungssatz nach Basel II für einzelne Risikoaktiva.⁷⁸

Der aus Sicht der Banken am wenigsten komplizierte Ansatz – der Standardansatz – basiert auf externen Ratingbeurteilungen

⁷⁷ Das dritte Konsultationspapier „Die Neue Basler Eigenkapitalvereinbarung“ sowie eine überblicksartige Zusammenfassung finden sich unter <http://www.bis.org/bcbs/bcbscp3.htm>.

⁷⁸ Ausnahmen von dieser Regelung sollen hier nicht thematisiert werden.

⁷⁵ Vgl. KfW (2003a: 63).

⁷⁶ Vgl. Belaisch/Kodres/Levy/Ubide (2001).

und legt in Abhängigkeit von diesen Einschätzungen Risikogewichte für einzelne Kreditarten fest. Die Risikogewichtung reicht von 20 Prozent für Kredite an Unternehmen mit Top-Rating bis zu 150 Prozent für Kredite an schlecht geratete Unternehmen und bestimmte überfällige Kredite. Unternehmen, für die kein externes Rating herangezogen wird, werden in den meisten Fällen mit einer Risikogewichtung von 100 Prozent bewertet.

Der einfache IRB-Ansatz erfordert bereits eine bankinterne Beurteilung der Ausfallwahrscheinlichkeiten als Grundlage für die Berechnung des zu hinterlegenden Eigenkapitals. Für die Verlustquote bei Ausfall, die ausstehenden Forderungen bei Ausfall und die effektive Restlaufzeit müssen aber ein aufsichtsbehördlich vorgegebener Wert angesetzt werden. In Deutschland wird die unterstellte effektive Restlaufzeit im Einklang mit dem dritten Konsultationspapier für alle Kredite an Unternehmen pauschal zweieinhalb Jahre betragen.⁷⁹ Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wird von ihrem Wahlrecht keinen Gebrauch machen, eigene Schätzungen für die Restlaufzeit zuzulassen. Die Risikogewichte der einzelnen Kredite werden schließlich unter Zuhilfenahme einer vorgegebenen kontinuierlichen Umrechnungsfunktion (so genannte IRB-Formel) bestimmt.

Der fortgeschrittene IRB-Ansatz ist der komplexeste Beurteilungsansatz. Er kann von den Banken bei Erfüllung bestimmter Mindestanforderungen angewandt werden und bezieht neben bankeigenen Schätzungen der Ausfallwahrscheinlichkeit auch bankinterne Beurteilungen der übrigen Risikokomponenten ein. Zur Berechnung der Gewichtung wird ebenfalls eine Umrechnungsfunktion verwendet. Diese fortgeschrittene IRB-Formel unterscheidet sich von der Formel, die beim einfachen IRB-Ansatz angewendet wird.

⁷⁹ Annahme: Es handelt sich nicht um Repo-Geschäfte.

Kredite, die dem Retailportfolio zugeordnet werden können, müssen bei Anwendung des Standardansatzes mit einer pauschalen Risikogewichtung von 75 Prozent versehen werden. Bei Zugrundelegung des IRB-Ansatzes (im Retailbereich wird nicht zwischen einfachem und fortgeschrittenem IRB-Ansatz unterschieden) müssen die Kreditinstitute die Ausfallwahrscheinlichkeit, die Verlustquote bei Ausfall und die ausstehenden Forderungen bei Ausfall auf Grundlage ihrer eigenen Schätzungen beurteilen. Im Gegensatz zum IRB-Ansatz für Nicht-Retailunternehmenskredite werden diese Werte nicht für einzelne Kredite, sondern für Bestände ähnlicher Kredite geschätzt. Der IRB-Ansatz unterteilt Retailkredite in unterschiedliche Kategorien, wobei hier insbesondere die Klasse „sonstige Kredite“ interessant ist. Auf die Bedeutung der Retailportfolios bei der Mittelstandsfinanzierung wird weiter unten näher eingegangen.

Die beiden folgenden Abschnitte beschäftigen sich mit den wichtigsten Veränderungen und Neuerungen des dritten Konsultationspapiers, die den Bereich der Mittelstandsfinanzierung betreffen.

– Größenabhängige Erleichterungen

Das dritte Konsultationspapier sieht teilweise Erleichterungen bei der Hinterlegung mit Eigenkapital vor, von denen insbesondere kleinere und mittelständische Unternehmen profitieren können. In welchem Maße diese Unternehmen im Einzelnen Vorteile genießen können, hängt von mehreren Faktoren ab: Größe des Unternehmens, Höhe des Kreditvolumens bei der betroffenen Bank, Ratingverfahren des Kreditinstituts sowie durchschnittliche Bonität des Kreditportfolios. Im Folgenden sollen die unterschiedlichen Fälle kurz dargestellt werden.

Verwendet die Bank bei der Beurteilung der Bonität des Kreditnehmers den Standardansatz, so können Kredite und Kreditlinien, die ein Gesamtvolumen bei dieser Bank von 1 Mio € nicht überschreiten, wie Retailkredite behandelt werden, sofern es sich bei dem Unternehmen um ein „kleines Unternehmen“ handelt. Von dieser Ver-

günstigung muss abgesehen werden, wenn die BaFin davon überzeugt ist, dass das Kreditportfolio der Bank nicht ausreichend diversifiziert ist (Granularitätskriterium). Entgegen früheren Befürchtungen werden Unternehmenskredite der Retailklasse aber auch dann nicht pauschal benachteiligt, wenn sie mehr als 0,2 Prozent des Retailportfolios ausmachen.⁸⁰ Die EU-Kommission denkt derzeit darüber nach, das Granularitätskriterium für kleinere Kreditinstitute ganz abzuschaffen und die Retailschwelle weiter zu erhöhen.⁸¹ Im Fall der Zuordnung zum Retailportfolio wird das Risikogewicht für das Gesamtvolumen der Kredite eines Unternehmens bei einer Bank mit 75 Prozent festgelegt. Die Bezeichnung „kleines Unternehmen“ ist in diesem Zusammenhang ein unbestimmter Rechtsbegriff, der bewusst nicht näher definiert wurde. Er steht in keinem Zusammenhang mit der unten aufgeführten IRB-Definition von „kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)“.

Auch wenn der IRB-Ansatz angewandt wird (unabhängig davon, ob es sich um den fortgeschrittenen oder den einfachen Ansatz handelt), können die Banken von den Vorteilen einer geringeren Eigenkapitalhinterlegung bei der Kreditvergabe an kleine oder mittlere Unternehmen Gebrauch machen. Der Grad der Vergünstigung ist jedoch abhängig von der Höhe des Kreditvolumens dieses Unternehmens bei einer Bank oder Bankengruppe.

Liegt das Gesamtvolumen, das ein „kleines Unternehmen“ bei einer Bank hält, unterhalb der 1-Mio-€-Grenze, so gelten für diese Unternehmenskredite die gleichen Kriterien, die für Retailkredite gelten. Während die IRB-Kriterien für die Zuordnung zur Retailklasse denen des Standardansatzes stark ähneln (wenn sie auch nicht völlig identisch sind), ergeben sich bei der Risikogewichtung jedoch deutliche Unterschiede. In Abhängigkeit von den bankinternen Schätzungen zu den Risikofaktoren, die die Bonität des

Portfolios bestimmen, beträgt die Risikogewichtung zwischen fünf und ca. 80 Prozent, im Durchschnitt jedoch 50 Prozent.⁸² Im IRB-Ansatz werden die Risikofaktoren für Unternehmenskredite, die dem Retailsektor zugerechnet werden, nicht für einzelne Kredite, sondern für Bestände ähnlicher Kredite geschätzt.

Übersteigt das Kreditvolumen eines Unternehmens bei einer Bank die 1-Mio-€-Grenze, so kann dieses Unternehmen nicht mehr von den Retailkonditionen profitieren. Dennoch werden Unternehmen bevorzugt behandelt, sofern sie als „kleine und mittlere Unternehmen“ (KMU) im Sinne des dritten Konsultationspapiers angesehen werden können. Als KMU gelten in diesem Zusammenhang alle Unternehmen, die allein oder in einem Konzern einen (konsolidierten) Jahresumsatz von weniger als 50 Mio € ausweisen. Nach Einschätzung der BaFin fallen ca. 95 Prozent der deutschen Unternehmen unter diese Definition.⁸³

Die Risikogewichtung bestimmt sich bei KMU nach dem Umsatz. Dabei gilt, dass die Gewichtung mit der Unternehmensgröße zunimmt. Unternehmen mit einem ausgewiesenen Umsatz von bis zu 5 Mio € werden wie Unternehmen behandelt, die genau 5 Mio € Umsatz erwirtschaften. Sie profitieren als kleinste KMU maximal von einem Abschlag in der Risikogewichtungsfunktion von ca. 20 Prozent gegenüber Unternehmen, die nicht als KMU eingestuft werden. Der Abschlag verringert sich graduell mit zunehmender Unternehmensgröße, um dann bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio € ganz zu entfallen. An diesem Punkt geht also die Risikogewichtungsfunktion der KMU stufenlos in die Gewichtung von Großunternehmen über. Laut Schätzungen wird dadurch das hinterlegungspflichtige Eigenkapital für Banken im Durchschnitt ca. zehn Prozent niedriger sein als bei vergleichbaren Krediten an Großunternehmen.⁸⁴

⁸⁰ Vgl. Börsen-Zeitung (2003).

⁸¹ Vgl. Börsen-Zeitung (2003a).

⁸² Vgl. IHK Nordwestfalen (2002), KfW (2003a: 66).

⁸³ Vgl. IHK Nordwestfalen (2002).

⁸⁴ Vgl. IHK Nordwestfalen (2002).

– Die Behandlung langfristiger Kredite

Die Risikogewichtungsfunktion ist nach der Fassung des dritten Konsultationspapiers in den meisten Fällen unabhängig von der tatsächlichen beziehungsweise geschätzten Laufzeit der Kredite. Insbesondere mittelständische Unternehmen werden keine Nachteile aus einer gestiegenen Risikogewichtung für längerfristige Kredite ziehen. Für die einzelnen Ansätze ergeben sich folgende Regelungen:

Wird der Standardansatz verwendet oder fällt ein Unternehmenskredit in die Retailklasse, so findet die Laufzeit keine Berücksichtigung. Die Gewichtungsfunktion sieht die Einbeziehung der Restlaufzeit nicht vor.

Bei Anwendung des einfachen IRB-Ansatzes wird die Restlaufzeit pauschal mit 2,5 Jahren veranschlagt. Da die BaFin von ihrem Recht keinen Gebrauch machen wird, von den Banken eigene Laufzeitschätzungen zu verlangen, gilt die Zeitspanne von 2,5 Jahren für alle Kredite und alle Unternehmen.

Wendet die Bank den fortgeschrittenen IRB-Ansatz an, so ergibt sich ein differenziertes Bild. Grundsätzlich geht die nach dem Ermessen der Bank ermittelte Restlaufzeit in die Risikogewichtungsfunktion ein. Dabei gilt, dass die Risikogewichtung mit der Laufzeit zunimmt. Die BaFin macht in diesem Zusammenhang jedoch von ihrem nationalen Wahlrecht Gebrauch, Unternehmen mit einem Jahresumsatz beziehungsweise einer Bilanzsumme von weniger als 500 Mio € von der eigenständigen Schätzung der Restlaufzeit freizustellen. Als Folge wird für Kredite an diese Unternehmen, zu denen alle KMU gehören, auch im fortgeschrittenen IRB-Ansatz die Restlaufzeit mit 2,5 Jahren pauschaliert.

– Behandlung der Beteiligungsfinanzierung

Banken, die den Standardansatz anwenden, müssen ihre Beteiligungen unabhängig vom Ratingurteil grundsätzlich mit 100 Prozent (entspricht acht Prozent Eigenkapitalunterlegung) risikogewichten. Den nationalen Aufsichtsinstanzen steht es jedoch frei, Venture-Capital und Private Equity mit

einem Gewicht von 150 Prozent oder höher zu versehen.

Für IRB-Banken existieren zwei unterschiedliche Berechnungsverfahren: der marktbasierter Ansatz und der ratingbasierte Probability of Default/Loss-Given-Default-Ansatz (PD/LGD-Ansatz). Diese müssen konsistent angewendet werden, aber unabhängig davon, ob eine Bank den einfachen oder den fortgeschrittenen IRB-Ansatz verwendet. Im Rahmen des Marktansatzes stehen den Kreditinstituten sowohl eine einfache Risikogewichtungsmethode als auch eine auf bankinternen Marktrisikomodellen basierende Methode zur Verfügung. Die gewählte Methode sollte mit dem Umfang und der Komplexität des Beteiligungsportfolios der Bank konsistent sein sowie der Größe und dem Know-how der Bank entsprechen. Bei Anwendung der einfachen Risikogewichtungsmethode wird börsennotierten und frei handelbaren Beteiligungen mindestens ein Gewicht von 300 Prozent (entspricht 24 Prozent Eigenkapitalunterlegung) zugewiesen, allen übrigen Beteiligungen 400 Prozent (entspricht 32 Prozent Eigenkapitalunterlegung). Die genannten Werte stellen in diesem Zusammenhang nicht unterschreitbare Schwellen (*floors*) dar. Bei Anwendung des Marktrisikomodell-Ansatzes werden die Kapitalanforderungen mithilfe von Value-at-Risk-Modellen berechnet. Die Risikogewichte betragen in diesem Fall mindestens 200 Prozent (entspricht 16 Prozent Eigenkapitalunterlegung) für börsennotierte und mindestens 300 Prozent für nicht börsennotierte Beteiligungen (entspricht 24 Prozent Eigenkapitalunterlegung).

Im Rahmen des PD/LGD-Ansatzes bestimmen sich die Kapitalanforderungen anhand der Ratingeinstufung und der vom Unternehmenskredit her bekannten Risikogewichtungsfunktion, wobei die Untergrenzen der Risikogewichtung bei 200 Prozent beziehungsweise 300 Prozent liegen. Für wenige Non-Profit-Beteiligungen ergeben sich ermäßigte Risikogewichte in Höhe von 100 Prozent. Gegenüber Unternehmenskrediten erhöhen zusätzliche Faktoren die Kapitalanforderungen wie beispielsweise eine pauschale Verlustquote bei Ausfall (LGD)

von 90 Prozent (gegenüber 45 Prozent im Basis-IRB-Ansatz für Unternehmenskredite) und eine zusätzliche Gewichtung der Eigenkapitalanforderungen mit dem Faktor 1,5 – sofern die Bank keine Kreditbeziehung zu dem Unternehmen und auch sonst nur unzureichende Informationen über das Unternehmen hat.

Wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind, können IRB-Banken in der Beurteilung den Standardansatz anwenden. Dies ist der Fall, wenn der Wert des Beteiligungsportfolios die Materialitätsgrenze von zehn Prozent (bei Vorliegen von weniger als zehn Beteiligungen fünf Prozent) des Eigenkapitals (Kern- und Ergänzungskapital) nicht überschreitet (Art. 328, drittes Konsultationspapier zur Neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung). Beteiligungen im Rahmen von bestimmten staatlichen Förderprogrammen dürfen in jedem Fall bis zu einer Höhe von zehn Prozent des Eigenkapitals mit dem Standardansatz beurteilt werden. Derartige Programme zeichnen sich laut drittem Konsultationspapier zur Neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung, Artikel 327, dadurch aus, dass „die Banken bedeutende Subventionen für den Erwerb der Beteiligungen erhalten und dass die Beteiligungen einer staatlichen Überwachung und Beschränkungen unterliegen. Beispiele für solche Beschränkungen sind Begrenzungen des Umfangs und der Art der Unternehmen, in die die Bank investieren darf, der zulässige Umfang an Beteiligungen, die geografische Lage und sonstige einschlägige Faktoren, die die möglichen Risiken der Beteiligungen begrenzen.“⁸⁵ Ein Bestandsschutz existiert zudem für Beteiligungen, die sich zum Zeitpunkt des In-Kraft-Tretens von Basel II bereits im Portfolio befinden. Für sie darf noch für weitere zehn Jahre der Standardansatz verwendet werden.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hat bei vielen Beteiligungs-Regelungen für IRB-Banken die Möglichkeit,

nationale Wahlrechte auszuüben. Da dies aber die Kapitalunterlegung nur unwesentlich verringern würde, soll es hier nicht weiter thematisiert werden.

– Sonstige Bestimmungen von Basel II

Bei Verwendung des einfachen IRB-Ansatzes werden so genannte Spezialfinanzierungen (Projekt- und Objektfinanzierung) anders behandelt als herkömmliche Unternehmenskredite. Im Durchschnitt sind die Eigenkapitalanforderungen für Spezialfinanzierungen höher als für sonstige Kredite, sofern die Banken die Verlustquote bei Ausfall nicht selber schätzen können.

Eventuell wird die EU-Kommission im Sinne einer Wahlrechtsausübung die Handhabung unterschiedlicher Beurteilungsansätze für bestimmte Kreditnehmergruppen zulassen.⁸⁶ Im Gespräch ist insbesondere, dass kleinere, lokal operierende Banken für Kredite an Staaten und Banken auch dann den Standardansatz verwenden können, wenn die Beurteilung der Kredite an Unternehmen sich des Basis-IRB-Ansatzes bedient. Hintergrund dieser geplanten Regelung ist, dass viele Banken nicht über die Ressourcen verfügen, eigene Bonitätsbeurteilungen für Staaten und andere Banken zu unternehmen. Der Bundesverband deutscher Banken (BdB) unterstützt die Einführung dieser „Partial Use“-Klausel allerdings nicht.⁸⁷

2.5.3.3 Ergebnisse der Auswirkungsstudie QIS 3 für Deutschland

Die dritte Auswirkungsstudie (Quantitative Impact Study 3, QIS 3) verfolgt das Ziel, die Folgen von Basel II für die Eigenkapitalanforderungen von Banken zu ermitteln. QIS-3-Erhebungsbögen wurden von Oktober bis Dezember 2002 von Kreditinstituten weltweit bearbeitet und nach ihrer Auswertung im Mai 2003 veröffentlicht.⁸⁸

⁸⁶ Vgl. Börsen-Zeitung (2003).

⁸⁷ Vgl. Börsen-Zeitung (2003b).

⁸⁸ Gesamtergebnisse von QIS 3 sowie ein deutscher Länderbericht sind erhältlich unter: http://www.bundesbank.de/bankenaufsicht/bankenaufsicht_basel_konsultationspapiere.php.

⁸⁵ Siehe Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2003), Art. 327.

Insgesamt nahmen 365 Banken an der Studie teil, davon 58 ausgewählte Banken aus Deutschland. Von diesen 58 Instituten gehören sechs der Gruppe 1 (große, international operierende Banken) und 52 der Gruppe 2 (kleinere und mittlere, eher lokal operierende Banken) an.

Grundsätzlich zeigen die Resultate der Auswirkungsstudie, dass die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht erwünschten Kapitalunterlegungsquoten⁸⁹ sowohl auf Ebene der Gesamtheit der G-10-Länder als auch speziell in Deutschland weitgehend erreicht werden. Dennoch ist auffällig, dass im Durchschnitt für deutsche Institute eine höhere Eigenkapitalunterlegung erforderlich ist als für die Kreditinstitute der übrigen G-10-Länder. Eine Ursache hierfür sind vermutlich die im internationalen Vergleich derzeit hohen Ausfallraten der deutschen Kreditnehmer, eine genaue Untersuchung dieser Abweichungen steht aber noch aus.

Im Bereich der deutschen Mittelstandsfinanzierung zeigt sich, dass vielfach Erleichterungen bei der Eigenkapitalunterlegung möglich sind. Beachtet werden muss dabei allerdings, dass die tatsächlichen Kapitalanforderungen im Einzelfall mit dem Kreditrisiko variieren. 90 Prozent aller Unternehmen, die eine größenabhängige Erleichterung genießen, werden dem Retailsegment zugeordnet. Der Anteil der Kreditforderungen an KMU im Retailsegment an denjenigen für KMU insgesamt liegt bei Gruppe-1-Banken bei ca. 24 Prozent und bei Gruppe-2-Banken bei ca. 40 Prozent. Bezogen auf die gesamte Forderungsklasse Retail (inklusive Forderungen an Privatpersonen) besitzen die Kredite an KMU einen Anteil von ca. 33 Prozent bei Gruppe-1- und ca. 28 Prozent bei Gruppe-2-Banken.

Tabelle 2.5–6 zeigt die Veränderung der risikogewichteten Aktiva – und damit des zu hinterlegenden Eigenkapitals – in aggregierter Form für alle Forderungen an KMU an. Bei Gruppe-1-Banken ist nach Willen

⁸⁹ Der Basler Ausschuss verfolgt das Ziel, dass sich die Eigenkapitalunterlegung auf aggregierter Basis nicht nennenswert verändert.

des Ausschusses für Bankenaufsicht langfristig die Anwendung des fortgeschrittenen IRB-Ansatzes wünschenswert. Deshalb ist in dieser Abbildung (wie auch in den folgenden) insbesondere dieser Wert von Bedeutung. Für Gruppe-2-Banken hat langfristig der Basis-IRB-Ansatz die größte Aussagekraft.

Tabelle 2.5–6: Veränderung der risikogewichteten Assets für Forderungen an KMU

In %	Standard Ansatz	Basis-IRB	Fortg. IRB
Gruppe-1-Banken	– 3,9	– 22,1	– 26,3
Gruppe-2-Banken	– 10,7	– 17,0	XXX

Quelle: Deutsche Bundesbank 2003.

Tabelle 2.5–7 geht auf Unternehmenskredite ein, die in die Retail-Klasse fallen. Hier ergeben sich deutliche Vergünstigungen. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass für Gruppe-1-Banken das Retailgeschäft mit KMU keinen hohen Anteil an den Gesamtrisikoaaktiva darstellt. Der Beitrag zur Reduktion der Eigenkapitalunterlegung, der von diesem Posten ausgeht, ist deshalb bei Gruppe-1-Banken 1,4 Prozent im Standardansatz und ca. 4,5 Prozent im IRB-Ansatz. Bei Gruppe-2-Banken liegt dieser Beitrag zur Reduktion aufgrund des größeren Anteils des KMU-Retailgeschäfts bei 3,3 Prozent und 3,2 Prozent.

Tabelle 2.5–7: Veränderung der risikogewichteten Assets für KMU in der Forderungsklasse „sonstiges Retail“

In %	Standard- ansatz	Basis-IRB	Fortg. IRB ⁹⁰
Gruppe-1-Banken	– 17,6	– 55,3	– 64,0
Gruppe-2-Banken	– 19,0	– 20,0	XXX

Quelle: Deutsche Bundesbank 2003.

⁹⁰ Im Retailsegment gibt es nur einen IRB-Ansatz; die Unterteilung in Basis- und fortgeschrittenen IRB erfolgte in QIS 3 aus erhebungstechnischen Gründen.

In Tabelle 2.5–8 sind schließlich die Veränderungen für KMU dargestellt, die ein Kreditvolumen bei einer Bank von über 1 Mio € aufweisen und nicht mehr dem Retailgeschäft zugeordnet werden können. Auch hier zeigen sich weitgehend Erleichterungen, insbesondere bei Anwendung des IRB-Ansatzes.

Tabelle 2.5–8: Veränderung der risikogewichteten Assets für KMU, die wie Unternehmen behandelt werden

In %	Standard- ansatz	Basis-IRB	Fortg. IRB
Gruppe-1-Banken	2,4	– 6,9	– 8,7
Gruppe-2-Banken	– 1,8	– 13,7	XXX

Quelle: Deutsche Bundesbank 2003.

Die Regelungen von Basel II werden in jedem Fall zu verschärften Kapitalhinterlegungspflichten für Beteiligungsfinanzierungen führen. Für IRB-Banken steigen sowohl bei Anwendung des PD/LGD-Ansatzes als auch bei Anwendung des Marktansatzes die Kapitalanforderungen deutlich. Während die teilnehmenden Banken für den PD/LGD-Ansatz Risikogewichtungen zwischen 200 Prozent und 300 Prozent angaben, resultierten für den Marktansatz sogar Gewichtungen zwischen 300 Prozent und 700 Prozent. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass zahlreiche Kreditinstitute von der Auswertung dieses Erhebungsabschnitts ausgenommen wurden, da sie den generellen Bestandschutz oder die Ausnahmeregelung für staatliche Förderprogramme in Anspruch nehmen.

Bei Betrachtung der Ergebnisse der Auswirkungsstudie QIS 3 ist zu beachten, dass die aggregierten Ergebnisse Mittelwerte darstellen und damit nicht unbedingt Rückschlüsse auf das Finanzierungspotenzial einzelner Unternehmen erlauben.

2.5.3.4 Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung

– Gewählter Beurteilungsansatz

Ziel der Neufassung der Eigenkapitalanforderungen für Kreditinstitute ist unter anderem, die Banken zu einer verstärkten Nutzung von leistungsfähigen Bonitätsbeurteilungssystemen zu veranlassen. Aus diesem Grund erfordern die komplexeren IRB-Ansätze im Durchschnitt eine geringere Eigenkapitalhinterlegung als der einfache Standardansatz.

Für die Gruppe der großen, international operierenden Banken (Gruppe-1-Banken) wird der Standardansatz praktisch keine Rolle spielen.⁹¹ Langfristig ist geplant, dass diese Kreditinstitute hauptsächlich den fortgeschrittenen IRB-Ansatz anwenden. Die kleineren und mittleren, eher lokal operierenden Banken (Gruppe-2-Banken) werden den Standardansatz jedoch noch vielfach anwenden. Mittel- bis langfristig ist es erwünscht, dass der Großteil dieser Banken den Basis-IRB-Ansatz bei der Beurteilung der Eigenkapitalhinterlegungspflicht anwendet. Der fortgeschrittene IRB-Ansatz wird innerhalb dieser Bankengruppe nur eine geringe Bedeutung haben, da die Anforderungen an das Risikomanagement im Rahmen der begrenzten Kapazitäten dieser Kreditinstitute nur selten erfüllt werden können.⁹²

Die Überlegungen der EU-Kommission, den Kreditinstituten zu erlauben, dauerhaft unterschiedliche Ansätze für bestimmte Kreditkunden zu verwenden (*partial use*)⁹³, spielen für die Finanzierung mittelständischer Unternehmen keine Rolle. Die Regelungen betreffen nur Kredite an Staaten und andere Banken, die nach diesen Überlegungen auch langfristig mit dem Standardansatz beurteilt werden dürften.

⁹¹ Vgl. Deutsche Bundesbank (2003: 6).

⁹² Vgl. Deutsche Bundesbank (2003: 9).

⁹³ Vgl. Börsenzeitung (2003a).

Gemäß dem Standardansatz müssen Beteiligungen mit wesentlich weniger Eigenkapital hinterlegt werden als bei Anwendung der IRB-Ansätze. Dennoch ist nicht zu vermuten, dass Kreditinstitute den Standardansatz längerfristig beibehalten, nur um ihre Beteiligungsfinanzierung günstig zu gestalten. Dafür reicht die Höhe des Anteils, den die Bilanzposition Beteiligungen am gesamten Aktivgeschäft aufweist, in nahezu allen Fällen nicht aus. Dies belegen auch die Ergebnisse der dritten Auswirkungsstudie, die bezogen auf das Gesamtgeschäft sowohl für Gruppe-1- als auch für Gruppe-2-Banken unter dem Standardansatz höhere Eigenkapitalhinterlegungspflichten als unter den IRB-Ansätzen zeigt.⁹⁴

Da der Standardansatz mittel- bis langfristig kaum mehr zum Einsatz kommen wird, soll im Folgenden von dem teilweise in der Literatur beschriebenen Fall abstrahiert werden, dass Unternehmen auf ein externes Rating verzichten, um damit Ratingkosten zu sparen⁹⁵ und günstigere Kreditkonditionen zu erlangen.⁹⁶ Die Kosten für eine erstmalige externe Beurteilung betragen 40.000 € bis 80.000 € für ein Kreditrating⁹⁷ und ungefähr 100.000 € für ein Anleihenrating.⁹⁸

– Veränderungen für nicht zum Retailsegment zurechenbare KMU

Die aktuellen Trends im Umfeld der Banken werden zu einer Veränderung des Kreditvergabebehaviorhaltens in Deutschland führen. Der steigende Einsatz moderner technischer Hilfsmittel, die zunehmende Globalisierung

und intensiver Wettbewerb werden Druck auf die Kreditzinsen ausüben. Diese Faktoren werden aber auch zu einer differenzierten Behandlung des Firmenkundenkreditgeschäfts führen.⁹⁹ Die Regelungen von Basel II verstärken diese Tendenzen.

Eine Konsequenz ist, dass Banken in zunehmendem Maße eine Konditionenspreizung (Differenzierung der Risikoprämien) bei der Kreditvergabe vornehmen werden. Dadurch wird insbesondere für diejenigen Unternehmen der Zugang zum Kreditmarkt erleichtert, die eine günstige Bonitätsbeurteilung vorweisen können. Unternehmen mit schlechterer Kreditwürdigkeit werden jedoch zunehmend aus dem Kreditmarkt hinausgedrängt. Diese Entwicklung hat ihren Anfang vermutlich schon genommen: Umfragen unter mittelständischen Unternehmen und Experten in Kreditinstituten belegen, dass zahlreiche Unternehmen bereits jetzt unter erschwerten Bedingungen beim Kreditzugang leiden.¹⁰⁰

Die Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung sind beachtlich. In einer isolierten Betrachtung der direkten Auswirkungen der Regelungen von Basel II kommt die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zu dem Schluss, dass bei Anwendung des IRB-Ansatzes Unternehmen mit einem äquivalenten Rating von BB⁻¹⁰¹ oder schlechter mit höheren Kreditkosten rechnen müssen.¹⁰² Im typischen Mittelstandsportfolio der KfW betrifft dies etwa 20 Prozent der KMU. Die Ergebnisse für KMU, die nicht dem Retailsegment zuzuordnen sind, sind in Abbildung 2.5–3 dargestellt.

⁹⁴ Vgl. Basel Committee on Banking Supervision (2003: 3).

⁹⁵ Vielfach übersteigen die Ratingkosten die Einsparungen bei den Finanzierungskosten selbst bei Unternehmen mit überdurchschnittlich hoher Bonität, vgl. KfW (2000).

⁹⁶ Vgl. Rolfes/Emse (2002: 68).

⁹⁷ Vgl. Egbers (2003: 458).

⁹⁸ Vgl. Wirtschaftswoche (2003).

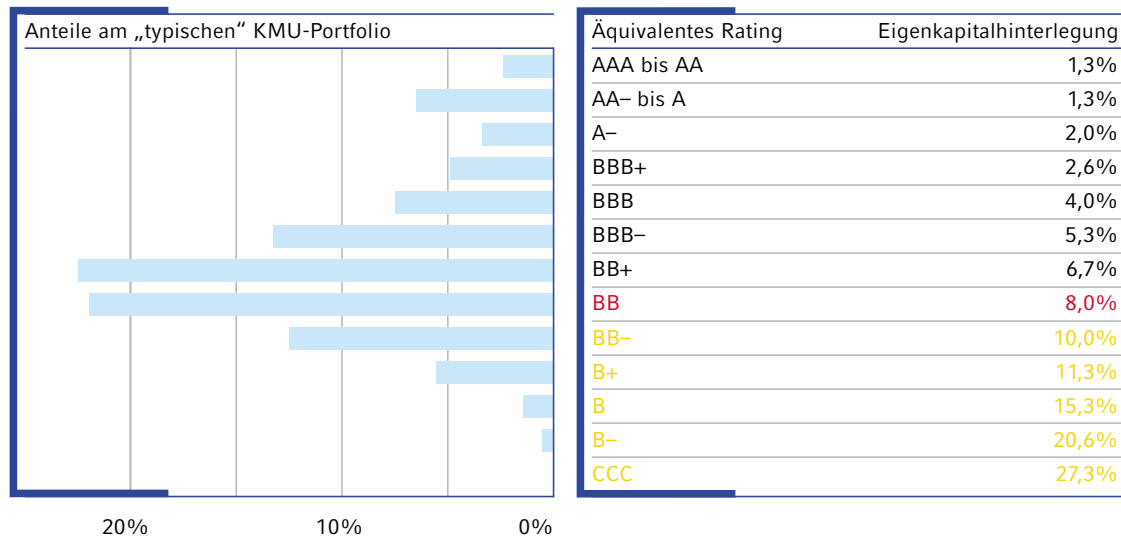
⁹⁹ Vgl. KfW (2003a: 64).

¹⁰⁰ Vgl. KfW (2003a: 69), Handelsblatt (2003), Paul/Stein (2003: 422–423).

¹⁰¹ Gemäß Ratingklassifizierung der Ratingagentur Standard & Poor's.

¹⁰² Vgl. KfW (2003c).

Abbildung 2.5–3: Eigenkapitalhinterlegungspflicht für KMU



Quelle: Kreditanstalt für Wiederaufbau, ZEW-Berechnungen.

Tendenziell werden kleinere Unternehmen durch die geschilderten Entwicklungen höher belastet als große Unternehmen, da sie eine geringere Verhandlungsmacht haben und ihre Kredite aufgrund der tendenziell geringeren Kreditvolumen relativ höhere Verwaltungskosten erfordern. Die größenabhängigen Anpassungen für KMU bewirken allerdings eine Abschwächung dieser Nachteile. Ein weiterer Effekt dieser Anpassungen ist, dass der Übergang zu härteren Kreditkonditionen für Unternehmen, die aus der Zugehörigkeit zum Retailportfolio herauswachsen, abgemildert wird. Dennoch werden sich nach jetzigem Regelungsstand bei Anwendung des IRB-Ansatzes für Unternehmen, deren Kreditvolumen bei einer Bank sich in der Nähe des Retailschwennenwerts befindet, große Unterschiede ergeben, je nachdem ob das Kreditvolumen unter oder über diesem Schwellenwert liegt.¹⁰³ Während Retailunternehmen im Durchschnitt eine Erleichterung bei der Eigenkapitalunterlegung von 50 Prozent genießen können, profitieren KMU, deren Kreditvolumen bei einer Bank über dem Schwellenwert liegt, nur zu maximal 20 Prozent. Dadurch ergeben sich deutliche Finanzierungsnachteile größerer

KMU gegenüber kleineren KMU. Dies verstärkt die Anreize für die größeren KMU, sich um alternative Finanzierungsquellen zu bemühen.

Das in Deutschland vorherrschende Hausbankprinzip wird auch in Zukunft eine tragende Rolle bei der Finanzierung mittelständischer Unternehmen spielen. Dennoch können die Finanzierungsspielräume enger als bisher werden.¹⁰⁴ Ursächlich hierfür sind sowohl die geringen Eigenmittelquoten der Unternehmen als auch der Mangel an beleihungsfähigen Sicherheiten.¹⁰⁵ Besonders die Eigenkapitalausstattung der KMU wird eine entscheidende Rolle für die Finanzierungsperspektiven unter Basel II spielen.¹⁰⁶ Um die zukünftige Fremdkapitalversorgung zu sichern, wird die persönliche Beziehung des Unternehmers zu seiner Hausbank nicht mehr ausreichen. Die Unternehmen müssen vielmehr frühzeitig versuchen, eine gute Ratingeinstufung zu erlangen.¹⁰⁷ In diesem Zusammenhang ist die Eigenkapitalquote eines der wichtigsten Kriterien für eine positive Bonitätsbeurteilung.¹⁰⁸

¹⁰³ Vgl. Network of European Financial Institutions for SME (2003: 3).

¹⁰⁴ Vgl. Jungmichel (2003: 1208).

¹⁰⁵ Vgl. Paul/Stein (2003: 418).

¹⁰⁶ Vgl. Nelles/Klusemann (2003: 6).

¹⁰⁷ Vgl. KfW (2003d: 20).

¹⁰⁸ Vgl. die Ausführungen von Markus Guthoff, Vorstand der IKB, in: Börsen-Zeitung (2002).

Der Bedarf an zusätzlichem Eigenkapital wird in vielen Fällen nicht durch Innenfinanzierung gedeckt werden können. Daher wird voraussichtlich zunehmend externes Eigenkapital nachgefragt werden. Dieser steigenden Nachfrage steht möglicherweise ein Rückgang beziehungsweise eine Verteuerung des Angebots gegenüber. Die Pflicht zur höheren Eigenkapitalhinterlegung, die sich aus den Regelungen von Basel II für die bankseitige Bereitstellung von Beteiligungsfinanzierungen ergibt, wird viele Banken zu einer Einschränkung oder Neukonditionierung ihres Beteiligungsengagements zwingen. Dies betrifft insbesondere den Bereich der Gründungsfinanzierung, in dem die Private-Equity-Gesellschaften der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Deutschland eine bedeutende Rolle spielen.¹⁰⁹ Aber auch reife mittelständische Unternehmen werden voraussichtlich unter der bankseitigen Verknappung von Eigenkapitalzuwendungen leiden.

Um diese Finanzierungslücke zu schließen, werden in Zukunft vermehrt Institutionen in das Private-Equity-Geschäft drängen, die nicht den Regelungen von Basel II unterliegen.¹¹⁰ Dazu werden zahlreiche in geschlossener Form aufgelegte Private-Equity-Fonds zählen. Allerdings hängt die genaue Definition der nicht von Basel II regulierten Private-Equity-Gesellschaften noch von der EU-rechtlichen Umsetzung der Basel-II-Richtlinien und insbesondere von den Regelungen des Investmentmodernisierungsgesetzes ab, das Anfang 2004 in Kraft getreten ist. Zwar schließt das Gesetz Private-Equity-Gesellschaften von der Aufsichtspflicht aus, in der Begründung zum Referentenentwurf wird aber ausdrücklich darauf hingewiesen, dass für Venture-Capital- und Private-Equity-Gesellschaften

andere Lösungen gefunden werden müssen.¹¹¹ Die Regulierung betrifft aber in jedem Fall so genannte Hedge-Funds¹¹², die auch bis zu 30 Prozent ihres Kapitals in Private Equity investieren dürfen. Trotz der zu erwartenden zunehmenden Bedeutung der nicht regulierten Private-Equity-Gesellschaften stellt sich aus finanzierungstechnischer Sicht die Frage, ob diese Beteiligungsgesellschaften insbesondere kurz- und mittelfristig das Kapital aufbringen können, um die Nachfrage zu befriedigen.

Von den im dritten Konsultationspapier aufgelisteten Ausnahmen von der Verwendung des IRB-Ansatzes im Beteiligungsgeschäft könnte in diesem Zusammenhang insbesondere die bankseitige Finanzierung im Rahmen staatlicher Förderprogramme (Art. 327) an Bedeutung gewinnen. Diese Art der Mittelzuwendung kann bis zu einer Größenordnung von zehn Prozent des Eigenkapitals der Bank nach dem Standardansatz behandelt werden. Auch wenn die bevorzugte Förderfinanzierung im Umfang beschränkt ist, so ist doch zu vermuten, dass sie von vielen Förderbanken ausgereizt wird.¹¹³ Die Materialitätsgrenze von zehn Prozent des Eigenkapitals (Art. 328) begünstigt zwar Banken mit geringem Anteil an Beteiligungsfinanzierung, entschärft die Problematik aus Kapitalnehmersicht aber nicht wesentlich. Ebenso wird die Bestandschutzregelung kaum Auswirkungen auf die Eigenkapitalbereitstellung haben.

Ein weiteres Problem bei der Ausweitung der Eigenkapitalversorgung stellt die vielfach verbreitete Herr-im-Haus-Mentalität dar. So scheiterte in der Vergangenheit die Verstärkung der Beteiligungsfinanzierung in Deutschland meist an den Vorbehalten der Gesellschafter-Geschäftsführer in den

¹⁰⁹ Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (2003), Venture Capital Magazin (2003).

¹¹⁰ In den für diese Studie geführten Experteninterviews wurde einerseits auf diese Problematik am Beispiel der Beteiligungsgesellschaften des Sparkassensektors hingewiesen. Andererseits wurde auch die Vermutung geäußert, die erhöhte Unterlegungspflicht durch entsprechende Gestaltung der Beteiligungsverhältnisse vermeiden zu können.

¹¹¹ Vgl. Bundesministerium der Finanzen (2003: 3).

¹¹² Unter Hedge-Funds versteht man Fonds, die unter anderem Strategien verfolgen können, die auch in fallenden Märkten Gewinn bringend sind. Dadurch kann die Fondsentwicklung von der allgemeinen Marktentwicklung abgekoppelt werden.

¹¹³ Vgl. Gutierrez (2003).

KMU gegenüber externem Eigenkapital. Derzeit sind auch nur wenige der Unternehmer, deren Gesellschaft sich in einer Krisensituation befindet, zur Aufnahme neuer Kapitalgeber bereit.¹¹⁴ Es ist jedoch davon auszugehen, dass sich diese Einstellung in vielen Unternehmen zumindest mittelfristig ändert und gegenüber dem Wunsch nach grundsätzlichem Überleben des Unternehmens an Bedeutung verliert. Unter anderem wegen dieser Herr-im-Haus-Mentalität werden neben der Eigenkapitalfinanzierung auch alternative Finanzierungsinstrumente stark an Bedeutung gewinnen.¹¹⁵

So stellen beispielsweise Mezzanine-Finanzierungsinstrumente (Wandelanleihen, stille und atypisch stille Beteiligungen sowie nachrangige Gesellschafterdarlehen) eine sinnvolle Alternative für viele Unternehmen dar (vgl. auch Abschnitt 2.6). Bei diesen eigenkapitalähnlichen Instrumenten entstehen selten Verwässerungseffekte für die Alteigentümer, die Kapitalkosten für die Unternehmen sind geringer als bei klassischer Eigenfinanzierung, und sie können den Bedürfnissen des Nachfragers angepasst werden. Darüber hinaus erfüllen sie in der Bonitätsbeurteilung weitgehend die Kriterien, die an Eigenkapital gestellt werden. Da aber zur Bedienung der klassischen Mezzanine-Instrumente meist ein stabiler Unternehmens-Cashflow nötig ist, eignet sich diese Finanzierung für Existenzgründer nur selten. Im Kontext von Basel II ist die bankseitige Mezzanine-Finanzierung auch dann vorteilhaft, wenn die kapitalgebende Bank das Finanzierungsinstrument als Fremdkapital definieren kann. Die entsprechenden Detailvorschriften sind nach Auskunft der BaFin noch nicht festgelegt.¹¹⁶

– Veränderungen für Unternehmen des Retailsegments

Für Unternehmen, die in die Retailklasse der Banken eingeordnet werden können, gelten weitgehend die gleichen Perspektiven für die Kapitalversorgung wie für die größeren KMU, die im vorhergehenden Abschnitt näher betrachtet wurden. So schlagen sich vor allem die allgemeinen Veränderungen im Umfeld der Banken auf alle Unternehmen in ähnlicher Weise nieder. Die speziellen Regelungen der Neufassung der Eigenkapitalhinterlegungspflichten wirken sich jedoch nicht auf alle kreditnachfragenden Unternehmen in gleicher Weise aus. Für Retailunternehmen ergeben sich hier einige Besonderheiten.

Retailunternehmen profitieren zu einem beachtlichen Anteil von den größenabhängigen Erleichterungen. Wendet die kreditvergebende Bank den IRB-Ansatz an, so liegt die Eigenkapitalhinterlegungspflicht im Durchschnitt bei ca. vier Prozent. Dadurch werden sich auch die Kreditkonditionen für diese Unternehmen verbessern. Zwar werden sich Retailunternehmen – ähnlich wie größere KMU – auch einer zunehmenden Konditionenspreizung gegenübersehen, allerdings müssen sie eine wesentlich schlechtere Bonität aufweisen, um gegenüber den aktuellen Regelungen benachteiligt zu werden. Die KfW zeigt in einer Untersuchung, dass Retailunternehmen mit einem äquivalenten Rating von B– oder schlechter¹¹⁷ mit einer Erhöhung der Eigenkapitalanforderungen und damit mit einer Zunahme der Kreditkosten rechnen müssen.¹¹⁸ Im typischen Mittelstandsportfolio der KfW betrifft dies gerade 0,6 Prozent der Unternehmen. Folglich ist der Zugang zum Kreditmarkt für den Großteil der Retailunternehmen in Zukunft abgesichert. Berücksichtigt werden müssen jedoch auch hier die zusätzlichen kreditkostenerhöhenden Faktoren, die bereits im Kapitel über größere KMU näher beschrieben

¹¹⁴ Vgl. Paul/Stein (2003: 419).

¹¹⁵ Vgl. KfW (2003a), S. 72, Nelles/Klusemann (2003: 6–9).

¹¹⁶ Telefonat mit Herrn Peter Lutz (BaFin) am 19. September 2003.

¹¹⁷ Gemäß Ratingklassifizierung der Ratingagentur Standard & Poor's.

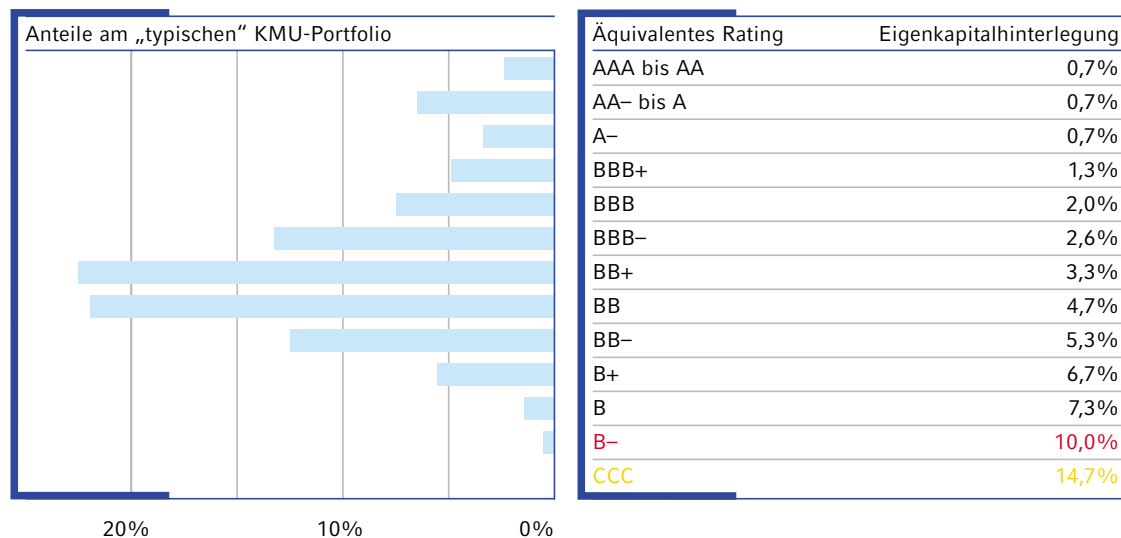
¹¹⁸ Vgl. KfW (2003c), KfW (2003d: 17).

worden sind. Unter dem Strich ist durch die Einführung der Regelungen von Basel II dennoch mit einer deutlichen Verbesserung der Kreditkonditionen für Unternehmen der Retailklasse zu rechnen. Abbildung 2.5–4 beleuchtet die Ergebnisse bei Verwendung des IRB-Ansatzes für Retailunternehmen getrennt nach Ratingklassen.

werts, wie derzeit von der EU-Kommission angedacht¹¹⁹, diese Problematik entschärfen.

Die Ratingkosten für Retailunternehmen werden sich kaum von denen der größeren KMU unterscheiden. Zwar wird bei Anwendung des Basis-IRB-Ansatzes für

Abbildung 2.5–4: Eigenkapitalhinterlegung für Unternehmen des Retailsegments



Quelle: Kreditanstalt für Wiederaufbau, ZEW-Berechnungen.

Aufgrund der großen Unterschiede zwischen der Behandlung von Retailunternehmen und der von größeren KMU werden viele Unternehmen, die aus der Zuordnung zur Retailklasse herauszuwachsen drohen, ihr Kreditgeschäft auf mehrere Banken verteilen, um somit noch möglichst lange die Vorteile der Retailklasse zu genießen. Ebenso werden Unternehmen, die anfänglich nicht zur Retailklasse gehören, durch Restrukturierung ihrer Kredite den Zugang zum Retailsegment suchen. Im Zuge einer Aufteilung des Kreditgeschäfts auf mehrere Banken müssen die Retailunternehmen unter Umständen eine Abnahme des Vertrauens ihrer Hausbank in Kauf nehmen. Dadurch verschlechtert sich möglicherweise ihre langfristige und revolvingende Kreditversorgung. Welche Nettoauswirkungen dieses Szenario auf die Finanzierungssituation dieser Schwellen-Retailunternehmen hat, kann derzeit nicht mit Sicherheit festgestellt werden. In jedem Fall würde eine Erhöhung des Schwellen-

Retailunternehmen nicht verlangt, dass sie sich einem umfassenden Bonitätsrating unterziehen. Stattdessen wird es ausreichen, die Kreditnehmer bestimmten Risikoklassen zuzuteilen und Ausfallwahrscheinlichkeit sowie Verlustquoten nur für eine Klasse insgesamt zu schätzen. Allerdings müssen für die konkrete Beurteilung und die Zuteilung zu Risikoklassen bestimmte Bonitätsdeterminanten, der Verzugsstatus sowie Informationen über die einzelnen Engagements (z. B. beantragtes Kreditprogramm oder Besicherung) berücksichtigt werden. Somit werden an die Messung des Risikos der einzelnen Klassen hohe Anforderungen gestellt, die sich in zusätzlichen Ratingkosten niederschlagen. Schließlich stellt die erforderliche Verlustquoten-Schätzung hohe Anforderungen an die

¹¹⁹ Vgl. Börsen-Zeitung (2003a).

Banken, da diese ansonsten nur bei Anwendung des fortgeschrittenen IRB-Ansatzes durchgeführt werden muss.¹²⁰ Unter dem Strich werden sich die Kostenersparnisse für das nicht verlangte Vollrating mit den oben aufgeführten Zusatzkosten ungefähr ausgleichen. Viele Banken werden deshalb vermutlich ohnehin ein Vollrating bei den Retailunternehmen durchführen.¹²¹

Entgegen den Regelungen zur Kreditvergabe gibt es für die Eigenkapitalfinanzierung der Banken keine Retailregelungen. Dadurch wird vernachlässigt, dass Diversifikationseffekte auch in der Beteiligungsfinanzierung vorhanden sind. Dies führt zu einer Besserstellung der Fremdkapital- gegenüber der Eigenkapitalfinanzierung und dazu, dass in diesem Sektor vornehmlich Kreditfinanzierung angeboten werden wird. Da aber eine funktionierende Eigenkapitalversorgung aufgrund der Risikostruktur und des zeitlichen Anfalls der erwarteten Auszahlungen für junge, wachstumsorientierte Unternehmen eine besondere Rolle spielt, treten hier möglicherweise Probleme auf. Wachstumsunternehmen, die dem Retailsegment zugeordnet werden können, werden sich in Zukunft vermehrt um Private-Equity-Finanzierungen bemühen, die von Institutionen begeben werden, die nicht unter die Regelungen von Basel II fallen. In diesem Zusammenhang ist insbesondere fraglich, wie sich in Zukunft die Gründungsförderung der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Deutschland entwickeln wird.¹²² Möglicherweise können die Gründungsfinanzierungsprogramme der Förderbanken bei einem Rückzug der Sparkassen und Genossenschaftsbanken wichtige Dienste leisten.

Die Bedeutung der Herr-im-Haus-Mentalität und die Veränderung der Finanzierungsperspektiven durch den Einsatz von Mezzanine-Instrumenten können für Retail-

unternehmen ähnlich interpretiert werden wie für größere KMU. Die Zukunft der Kreditverbriefung bei Retailunternehmen wird davon abhängen, in welchem Maße bestehende Kreditverbriefungsplattformen auch die Forderungen an kleinere Unternehmen poolen können.

2.5.3.5 Zusammenfassung

Die Auswirkungen der neuen Basler Eigenkapitalgrundsätze sind sehr differenziert zu beurteilen. Es ist nicht grundsätzlich mit einer Verknappung der Kapitalversorgung für mittelständische Unternehmen zu rechnen. Insbesondere die neuen Beschlüsse seit der Veröffentlichung des 2. Konsultationspapiers haben die Situation der KMU deutlich entspannt.¹²³ Die allgemeinen Veränderungen in der Finanzierungslandschaft und die Regelungen von Basel II im Besonderen führen aber zu unterschiedlichen Zugangsbedingungen für bestimmte Unternehmensgruppen.

- Unternehmen, die der Retailklasse zugeordnet werden, genießen durchschnittlich einen verbesserten Zugang zum Kreditmarkt. Konditionendifferenzierung und Verknappung bankseitiger Eigenkapitalversorgung werden sich aber auch hier bemerkbar machen. Problematisch ist neben der Finanzierung von Krisenunternehmen – für die ähnliche Bedingungen gelten wie für die Krisenfinanzierung von nicht dem Retailportfolio zugehörigen mittelständischen Unternehmen – auch die Wachstumsfinanzierung.
- Bei mittelständischen Unternehmen, die nicht zum Retailsegment gehören, kann nicht von einer allgemeinen Verbesserung oder Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen gesprochen werden. In jedem Fall wird sich hier eine Konditionendifferenzierung ergeben. Insbesondere die Finanzierung von schlechter gerateten Unternehmen (Krisenunternehmen) ist mit Problemen behaftet.

¹²⁰ Vgl. KfW (2003d: 9–10).

¹²¹ Vgl. die Ausführungen von Herrn Konrad Löcherbach, Vizepräsident des Bundesverbandes der mittelständischen Dienstleistungswirtschaft, in: Financial Times Deutschland (2002).

¹²² Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (2003).

¹²³ Vgl. Schäfer (2003).

- Aufgrund vergleichsweise schlechterer Finanzierungsbedingungen können sich für größere mittelständische Unternehmen, die in direkter Konkurrenz mit Retailunternehmen stehen, Wettbewerbsnachteile ergeben. Dies wird in vielen Fällen eine Restrukturierung der Passivseite der Bilanz erfordern. Dies impliziert den verstärkten Einsatz von Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten (Mezzanine).
- Eine wichtige Rolle für die Verfügbarkeit von externem Beteiligungskapital spielt die vorgesehene erhöhte Unterlegung von Bankbeteiligungen mit Eigenkapital. Damit ist eine Verteuerung des Beteiligungskapitals bankeigener Kapitalbeteiligungsgesellschaften verbunden. Dies könnte insgesamt eine Verringerung des Angebots bewirken und stärkt die Wettbewerbsposition von Private-Equity-Gesellschaften, die nicht den Regelungen von Basel II unterliegen.

2.6 Die konkrete Ausgestaltung von Beteiligungen an etablierten mittelständischen Unternehmen

Grundsätzlich bieten sich für die Ausgestaltung der Beteiligungsverhältnisse verschiedene Optionen an, die dem jeweiligen Einzelfall angepasst werden müssen. Sofern schwerpunktmäßig Beteiligungen an Unternehmen mit stabilen Erträgen eingegangen werden, ist der Einsatz von Mezzanine-Kapital eine denkbare Möglichkeit. Der erwartete zeitliche Anfall der Cashflows dieser Unternehmen eignet sich sehr gut, die fixen Zinszahlungskomponenten dieser hybriden Finanzierungsinstrumente zu bedienen.

Zu bevorzugen sind hier Beteiligungsformen, die eigenkapitalnah sind, um eine möglichst starke Bilanzstrukturverbesserung zu erreichen, die gleichzeitig aber den typischen Bedenken mittelständischer Unternehmen gegenüber externem Beteiligungskapital (Einräumung weitreichender Mitspracherechte, Kontrollverlust) Rechnung tragen. Darüber hinaus sollte die Gestaltung des

Beteiligungsverhältnisses dahin gehend optimiert werden, dass eine möglichst geringe Unterlegung mit Eigenkapital durch den Beteiligungsgeber (im Hinblick auf Basel II) erforderlich ist. Folgende Mezzanine-Instrumente kommen für die Finanzierung in Frage:

- Nachrangige Darlehen (*junior debt, subordinated debt*) werden üblicherweise über eine Laufzeit von sechs bis zehn Jahren vergeben. Nachrangige Darlehen werden im Ratingprozess meist als Eigenkapital angesehen, stellen bei den Kapitalgebern aber rechtlich Fremdkapital dar.¹²⁴ Sie sind deshalb für die Mittelstandsfinanzierung im Kontext von Basel II gut geeignet. Der Einfluss des Kapitalgebers auf das Unternehmen bleibt aber begrenzt.
- Bei der stillen Beteiligung partizipiert der Investor grundsätzlich am Gewinn und Verlust der Gesellschaft, wobei die Verlustbeteiligung auf den Betrag der Einlage begrenzt werden kann. Die stille Beteiligung ist dadurch gekennzeichnet, dass die erfolgsabhängige Komponente einen beträchtlichen Anteil an der Gesamtvergütung darstellt. Strittig ist, ob die volle Verlustbeteiligung notwendig ist, um die stille Einlage bei der Gesellschaft als wirtschaftliches Eigenkapital anzuerkennen.¹²⁵ Die IKB qualifiziert im Rahmen ihres Ratings die stille Beteiligung allerdings grundsätzlich als Eigenkapital.¹²⁶
- Die atypisch stille Beteiligung unterscheidet sich von der stillen Beteiligung durch die Übernahme des Mitunternehmerrisikos durch den Investor. Dies drückt sich meist in einer vertraglich fixierten Partizipation an den stillen Reserven der Gesellschaft aus. Daneben hat der Investor die Möglichkeit, Mitunternehmerinitiative (über die reinen

¹²⁴ Vgl. Nelles/Klusemann (2003).

¹²⁵ Vgl. Finsterer/Gilder (2001), Küting/Weber (1997), Rz. 223.

¹²⁶ Vgl. IKB (2003).

Kontrollrechte hinausgehender Einfluss auf die Geschäftstätigkeit) zu entfalten. Die atypisch stille Beteiligung ist dadurch der direkten Beteiligung sehr ähnlich und wird im Ratingprozess meist als Eigenkapital angesehen.

Durch den Einsatz von Mezzanine-Kapital werden dem Beteiligungsgeber eine Gewinn- und Verlustbeteiligung sowie bestimmte Mitwirkungs-, Zustimmungs- und Informationsrechte gewährt, die in Abhängigkeit vom Einzelfall zu modifizieren sind. Grundsätzlich sollte sich die Ausgestaltung und die Wahrnehmung dieser Rechte (und damit auch die Wahl zwischen typisch stiller und atypisch stiller Beteiligung) am Risikograd der Investition orientieren. Ziel sollte es sein, den Betreuungsaufwand dem Risikograd des Investments anzupassen, um möglichst kostengünstig anbieten zu können.

Die Auswahl des Finanzierungsinstruments sollte aber auch unter steuerlichen Gesichtspunkten betrachtet werden. Nachrangige Darlehen und typisch stille Beteiligungen werden steuerlich grundsätzlich wie her-

kömmliches Fremdkapital behandelt. Demgegenüber wird die atypisch stille Beteiligung nach dem Mitunternehmerkonzept besteuert, so dass Investor und Unternehmen ähnlich wie unterschiedliche Gesellschafter einer Personengesellschaft behandelt werden.¹²⁷ Eine absolute steuerliche Vorteilhaftigkeit der einen gegenüber der anderen Finanzierungsart kann aber nicht abgeleitet werden. Dies würde eine nähere Betrachtung der spezifischen Steuersituationen von Unternehmen und Investor erfordern.¹²⁸

Fraglich ist derzeit noch, ob diese Mezzanine-Finanzierungsinstrumente im Kontext von Basel II auf Kapitalgeberseite als Eigenkapitalbeteiligung oder Fremdkapitalforderung angesehen werden. Die BaFin hat hierzu noch keine Entscheidung getroffen. Demnach ist auch noch nicht ersichtlich, ob sich für Banken Vorteile gegenüber einer reinen Eigenkapitalbeteiligung hinsichtlich der Eigenkapitalunterlegung ergeben. Die Einordnung von Mezzanine-Kapital ist aber entscheidend für ihre Eignung als Beteiligungsvariante.

¹²⁷ Vgl. Jacobs (2002), S. 303 ff.

¹²⁸ Vgl. IKB (2003), S. 24–25.

3. Zusammenfassung

- Der Mittelstand hat in NRW wie im übrigen Bundesgebiet hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung für Beschäftigung und Wertschöpfung. Legt man eine weite Abgrenzung des Mittelstands (Betriebe unter 1.000 Beschäftigte) zugrunde, dann entfallen sowohl in NRW als auch im restlichen Bundesgebiet mehr als 85 Prozent aller Arbeitsplätze auf den Mittelstand. Besonders hervorzuheben ist die prominente Rolle größerer mittelständischer Unternehmen mit mehr als 100 und weniger als 1.000 Beschäftigten, die mehr als ein Drittel aller Arbeitsplätze in NRW stellen und damit eine etwas größere Bedeutung als in anderen industrieorientierten deutschen Flächenländern haben. Demgegenüber ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des kleineren Mittelstands, gemessen an Beschäftigungs- und Umsatzanteilen, geringer als im übrigen Bundesgebiet.
 - Die Analysen zur Finanzierungssituation im Mittelstand zeigen, dass die Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen im Vergleich zu großen Unternehmen und auch im internationalen Vergleich gering ist. Der bislang hohe Anteil der Mittelständler, die mit ihrer Eigenkapitalquote zufrieden sind, verdeutlicht jedoch, dass bislang nicht generell von einer Eigenkapitallücke gesprochen werden kann. Allerdings waren bestimmte Unternehmertypen (Neugründungen, innovative Unternehmen, Unternehmen im Generationenwechsel) auch in der Vergangenheit schon mit Finanzierungsproblemen konfrontiert.
 - Das Angebot an Beteiligungskapital ist vor allem im Bereich größerer mittelständischer Beteiligungen (Beteiligungsvolumen von 1 Mio bis 10 Mio €), die substanzielle, aber moderate Renditeaussichten aufweisen, derzeit eher gering. Diese Zielgruppe wird bislang weder von den auf kleinere Volumen ausgerichteten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften – die in NRW derzeit ohnehin kein aktives Neugeschäft betreiben – noch von den etablierten Private-Equity-Gesellschaften schwerpunktmäßig angesprochen. Bisher zielen vereinzelte Angebote wie der KfW-IKB-Mezzanine-Fonds, einzelne Beteiligungsgesellschaften der Sparkassengruppe und auch die geplanten Pilotfonds der KfW auf diesen Markt.
 - Die Ergebnisse ökonometrischer Analysen auf Unternehmensebene deuten darauf hin, dass Unternehmen mit FuE-Ausgaben bei der Aufnahme externen Kapitals stärker eingeschränkt sind als nicht innovierende Unternehmen. Dies gilt in höherem Maße für kleine als für größere Unternehmen. Unterschiede zwischen NRW-Unternehmen und den übrigen westdeutschen Unternehmen sind nicht zu erkennen. Auch für nicht FuE-bezogene Sachkapitalinvestitionen lassen sich, in geringerem Maße, Finanzierungsschwierigkeiten mittelständischer Unternehmen feststellen, die nur bei größeren Mittelständlern sowohl in NRW als auch auf Bundesebene statistisch signifikant sind.
 - Es kann von einem Potenzial von 80.000 bis 129.000 Unternehmen in NRW ausgegangen werden, für die in den nächsten fünf Jahren eine Übergabe aus Altersgründen ansteht. Darunter werden voraussichtlich 39.000 bis 63.000 Unternehmen an Familienexterne übergeben. Diese Fälle sind für externe Beteiligungskapitalgeber besonders relevant. Der Anteil der für externe Beteiligungskapitalgeber besonders interessanten größeren Mittelständler in der relevanten Altersklasse ist auf ungefähr

ein bis zwei Prozent der Unternehmen zu beziffern. Abweichend von der durchschnittlichen Wirtschaftsstruktur über alle Altersklassen stammt deutlich mehr als die Hälfte der größeren Mittelständler in der relevanten Altersgruppe aus dem verarbeitenden Gewerbe, in dem der Finanzierungsbedarf aufgrund des hohen Sachkapitalstocks besonders groß sein dürfte.

- Vor dem Hintergrund eines stärker risikoorientierten Kreditvergabebehavior der Banken wird – flankiert durch die neuen Basler Eigenkapitalrichtlinien (Basel II) – der Eigenkapitalausstattung und damit auch der Beteiligungsfinanzierung künftig erhöhte Bedeutung zukommen. Davon werden auch Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Anbieter von Eigenkapital beziehungsweise von eigenkapitalähnlichen Mitteln profitieren. Insbesondere größere Mittelständler sehen in Beteiligungskapitalgesellschaften potenzielle Eigenkapitalgeber. Grundsätzlich messen Kapitalnehmer regionalen Kapitalbeteiligungsgesellschaften für die Zukunft den größten Bedeutungszuwachs bei.
- Die Auswirkungen der neuen Basler Eigenkapitalgrundsätze sind sehr differenziert zu beurteilen. Es ist nicht grundsätzlich mit einer Verknappung der Kapitalversorgung für KMU zu rechnen. Insbesondere die neuen Beschlüsse seit der Veröffentlichung des 2. Konsultationspapiers haben die Situation der KMU deutlich entspannt. Die allgemeinen Veränderungen in der Finanzierungslandschaft und die Regelungen von Basel II im Besonderen führen aber zu unterschiedlichen Zugangsbedingungen für bestimmte Unternehmensgruppen.
 - Eine wichtige Rolle für die Verfügbarkeit von externem Beteiligungskapital spielt die vorgesehene erhöhte Unterlegung von Bankbeteiligungen mit

Eigenkapital. Damit ist eine Verteuerung des Beteiligungskapitals bank-eigener Kapitalbeteiligungsgesellschaften verbunden. Dies könnte insgesamt eine Verringerung des Angebots bewirken und stärkt – möglicherweise nur vorübergehend – die Wettbewerbsposition von Private-Equity-Gesellschaften, die nicht den Regelungen von Basel II unterliegen.

- Unternehmen, die der Retailklasse zugeordnet werden, genießen durchschnittlich einen verbesserten Zugang zum Kreditmarkt. Konditionendifferenzierung und die Verknappung der bankseitigen Eigenkapitalversorgung werden sich aber auch hier bemerkbar machen. Problematisch ist neben der Finanzierung von Krisenunternehmen – für die ähnliche Bedingungen gelten wie für die Krisenfinanzierung von nicht dem Retailportfolio zugehörigen mittelständischen Unternehmen – auch die Wachstumsfinanzierung.
- Bei mittelständischen Unternehmen, die nicht zum Retailsegment gehören, kann nicht von einer allgemeinen Verbesserung oder Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen ausgegangen werden. In jedem Fall wird sich hier eine Konditionendifferenzierung ergeben. Insbesondere die Finanzierung von schlechter gerateten Unternehmen (Krisenunternehmen) ist mit Problemen behaftet.
- Aufgrund der vergleichsweise schlechteren Finanzierungsbedingungen gegenüber Unternehmen, die von Größenvorteilen im Rahmen der Basel-II-Regulierung profitieren, können sich für größere Mittelständler Wettbewerbsnachteile ergeben. Dies wird in vielen Fällen eine Restrukturierung der Passivseite der Bilanz erfordern und impliziert den verstärkten Einsatz von Eigenkapital beziehungsweise Mezzanine-Kapital.

4. Literatur

Almus, M., J. Egelin und D. Engel (2001), Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungshäufigkeit wissensintensiver Dienstleister, Jahrbuch für Regionalwissenschaft 21, 25–51

Almus, M., J. Egelin, D. Engel und S. Prantl (2003), Zur Rolle der Banken und Sparkassen im Allokationsprozess öffentlicher Fördermittel, mimeo

Audretsch, D. B. und J. A. Elston (2002), Does Firm Size Matter? Evidence on the Impact of Liquidity Constraints on Firm Investment Behaviour in Germany, International Journal of Industrial Organization 20, 1–18

Bach, S. und B. Bartholmai (2001), Vermögenswerte der Unternehmen – Besitz und Beteiligungen privater Haushalte, DIW-Wochenbericht 48/01

Basel Committee on Banking Supervision (2003), Quantitative Impact Study, Overview of Global Results. http://www.bundesbank.de/bank/bank_basel.php

Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2003), Konsultationspapier. Die Neue Basler Eigenkapitalvereinbarung. April 2003. Verfügbar unter <http://www.bis.org/bcbs/cp3fullde.pdf>

Belaisch, A., L. Kodres, J. Levy und A. Ubide (2001), € Area Banking at the Crossroads, International Money Fund (IMF)-Working Paper, March

Bond, S., D. Harhoff und J. van Reenen (1999), Investment, R&D and Financial Constraints in Britain and Germany, unveröffentlichtes Manuskript, University College London und Institute for Fiscal Studies, London. Verfügbar unter <http://www.inno-tec.bwl.uni-muenchen.de/forschung/harhoff/invest98.pdf>

Börsen-Zeitung (2002), IKB und KfW starten Mezzaninefonds – 100 Mio € Volumen – gehobenen Mittelstand im Visier – 13 Prozent Rendite, 19. 11. 2002

Börsen-Zeitung (2003), EU geht bei Basel II auf Mittelstand zu, 27. 6. 2003

Börsen-Zeitung (2003a), Parlamentsbericht in EU zu „Basel II“, 9. 7. 2003

Börsen-Zeitung (2003b), ZKA bezieht Stellung in der Basel II-Konsultation – BdB lehnt aber zentrale Forderung kleiner Institute ab, 18. 7. 2003

Bundesministerium der Finanzen (2003), Begründung zum Investmentmodernisierungsgesetz, <http://www.bundesfinanzministerium.de/Anlage19263/Begruendung-zum-Entwurf-des-Investmentmodernisierungsgesetz.pdf>

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2003), <http://www.bmwi.de/Navigation/Wirtschaft/mittelstandspolitik.html>

BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (1991–2003), Jahrbücher 1991–2002, BVK-Statistik 2003, Halbjahresstatistik II/2003, Berlin

Deutsche Ausgleichsbank (2000), Unternehmer-Nachfolge, Bonn

Deutsche Bundesbank (1996), Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse westdeutscher Unternehmen im Jahre 1995, Monatsbericht November, 33–57

- Deutsche Bundesbank (2001), Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen west- und ostdeutscher Unternehmen für 1998, Statistische Sonderveröffentlichung 6
- Deutsche Bundesbank (2003), Ergebnisse der dritten Auswirkungsstudie zu Basel II, Länderbericht Deutschland
- Deutsche Bundesbank (2003a), Jahresabschlüsse von Unternehmen 1998 bis 2000, Statistische Sonderveröffentlichung 6, Frankfurt am Main
- Dresdner Bank (Hrsg.) (2000), MIND – Mittelstand in Deutschland Finance, Frankfurt am Main
- Egbers, B. (2003), Basel II – eine Chance für den Mittelstand, in: Finanzbetrieb, 456–461
- Fazzari, S. M., G. Hubbard und B. C. Petersen (1988), Financing Constraints and Corporate Investment, Brookings Papers on Economic Activity, 141–195
- Financial Times Deutschland (2002), Basel II – Retailbereich hilft Mittelstand nur bedingt, 31. 7. 2002
- Finanzministerium NRW (2001), Das Land bürgt. Hilfen für die Wirtschaft, freie Berufe, Land- und Forstwirtschaft. Verfügbar unter http://www.fiscalero.de/Das_Land_burgt-Hilfen_fur_Unternehmen.pdf
- Finsterer, H. und M. Gilder (2001), Basel II verlangt Alternativen. Private Equity und Mezzanine-Mittel für den Mittelstand, Kredit & Rating Praxis, Nr. 4, S. 10–13
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2003), Die Kreditwirtschaft steht jetzt hinter Basel II, 16. 7. 2003
- Güllmann, Peter (2000), Die Rolle des Staates bei der Mobilisierung von (privatem) Risikokapital im Seed- und Start-up-Segment. Am Beispiel von Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden, Köln 2000
- Gutierrez, C. (2003), Schwerpunktthema Förderbanken, in: Finance, 30. 5. 2003
- Handelsblatt (2003), Mittelstand klagt über restriktive Kreditvergabe, 29. 7. 2003
- Himmelberg, C. P. und B. C. Petersen (1994), R&D and Internal Finance: A Panel Study of Small Firms in High-Tech Industries, Review of Economics and Statistics 76, 38–50
- IHK Nordwestfalen (2002), Informationen zu Basel II, verfügbar unter www.ihk-nordwestfalen.de/wachstum_finanzen/bindata/Basel_II_Informationen.pdf
- IfM (Institut für Mittelstandsforschung Bonn) (2002), Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, Bonn
- IKB – Deutsche Industriebank (2002), Geschäftsbericht 2001/2002
- IKB – Deutsche Industriebank (2003), Mittelstandsfinanzierung im Fokus 03/03, verfügbar unter http://www.ikb.de/download/pdf/Analysen/Mittelstandsfinanzierung_im_Fokus.pdf
- Jacobs, O. (2002) (Hrsg.), Unternehmensbesteuerung und Rechtsform, München
- Jungmichel, T. (2003), Basel II und die möglichen Folgen, in: Wertpapier-Mitteilungen, S. 1201–1248

- Kirschner, H. (2002), Banken und die Finanzierung der Unternehmensnachfolge in der Region Stuttgart, Explorative Studie am SEH Stiftungslehrstuhl für Unternehmensgründungen und Unternehmertum (Entrepreneurship) der Universität Hohenheim
- Kokalj, L., G. Pfaffenholz und P. Moog (2003), Neue Tendenzen in der Mittelstandsfinanzierung. Schriften zur Mittelstandsforschung 99 N.F., Wiesbaden
- Kokalj, L., E. May-Strobl und R. Kay (1999), Initiative „Wagniskapital NRW“ – Eine erste Bilanz. IfM (Institut für Mittelstandsforschung Bonn), IfM-Materialien Nr. 137, Bonn
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2000), Ratings, Basel II und die Finanzierungskosten von KMU, in: KfW (Hrsg.), KfW-Beitragsreihe „Mittelstands- und Strukturpolitik“, Nr. 16, März 2000, S. 21–30
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2002), Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser – Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand, Auswertung der Unternehmensbefragung 2002, Frankfurt am Main
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2002a), Die Entwicklung der Kreditneuzusagen, KfW-Research, Nr. 1, Frankfurt am Main
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2003), Eigenkapital für den „breiten“ Mittelstand, Neue Wege und Instrumente, Abschlussbericht der AG „Eigenkapital für den breiten Mittelstand“, Frankfurt am Main, verfügbar unter http://www.kfw.de/DE/Research/Sonderthem68/Eigenkapit34/Eigenkapital_fuer_den_breiten_Mittelstand.pdf
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2003a), Geschäftsbericht 2002, Frankfurt am Main
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2003b), Merkblatt-KfW/BMWA-Technologie-Beteiligungsprogramm (BTU) – Beteiligungsgeber – Frankfurt am Main
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2003c), Basel II – Auswirkungen auf typische Mittelstandsportfolien, <http://www.kfw.de/de/research/PDF/Mittelstandsportfolien.pdf>
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2003d), Basel II – aktueller Stand und Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung, verfügbar unter http://www.kfw.de/de/research/Sonderthem68/BaselII/Rat45/Arbeitspapier_BaselII.pdf
- Kütting, K. und C. Weber (1997), Handbuch der Rechnungslegung: Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, Band 1a, 4. Auflage, Rz. 223
- Landeskreditbank Baden-Württemberg (2002), Generationenwechsel in Baden-Württemberg – Zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Nachfolger ins Spiel bringen, Stuttgart
- Meitner, M. und P. Westerheide (2003), Online-Banking im Kreditgeschäft, Entwicklungsstand und Perspektiven des Marktes für Online-Kredite, Gutachten, ZEW
- Mittelstandsmonitor (2003), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Herausgegeben von Creditreform, KfW, ZEW u. a., Frankfurt/Mannheim 2003
- Myers, S. C. (1984), The Capital Structure Puzzle, Journal of Finance 3, 1984, 575–592

- Nathusius, Klaus (2003), Finanzierungsinstrumente für unterschiedliche Gründungs-Modelle, ZfbF Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Heft 2/2003, Düsseldorf März 2003, 158–193
- Nathusius, Klaus (2003a), Die Finanzierung der Unternehmensnachfolge mit Beteiligungskapital – Eine Betrachtung aus Sicht von Venture Capital Gesellschaften, in: Schmeisser, W./Krimphove, D./Nathusius, K. (Hrsg.): Handbuch Unternehmensnachfolge, Schäfer/Poeschel, Stuttgart 2003, 359–390
- Nehls, H. und T. Schmidt (2003), Credit Crunch in Germany?, RWI Discussion Papers 6, Essen
- Nelles, M./Klusemann, M. (2003), Die Bedeutung der Finanzierungsalternative Mezzanine-Capital im Kontext von Basel II für den Mittelstand, in: Finanzbetrieb, 1–9
- Network of European Financial Institutions for SME (2003), Comments on the „Working Document of the Commission Services on Capital Requirements for Credit Institutions and Investment Firms“, S. 3
- Paul, S. und S. Stein (2003), Auf der Bremsspur: Für den Mittelstand und seine Banken zeigt die Qualitätsampel gelb-rot, in: Finanzbetrieb, 417–431
- Plattner, D. (2003), Mittelstandsfinanzierung im Wandel – Finanzierungsstruktur und Ertragslage mittelständischer Unternehmen 1998–2000, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik (erscheint demnächst)
- Rolfes, B. und C. Emse (2002), Basel II und zukünftige Kreditpreise, in: Tietmeyer/Rolfes, Basel II – das neue Aufsichtsrecht und seine Folgen, Wiesbaden
- Schäfer, D. (2003), Eigenkapitalvereinbarung nach Basel II: Keine Einschränkung für den Mittelstand, in: DIW-Wochenbericht 11/03
- Schröer, Evelyn und Werner Freund (1999), Neue Entwicklungen auf dem Markt für die Übertragung mittelständischer Unternehmen, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, IfM-Materialien Nr. 136, Bonn
- Statistisches Bundesamt (2002), Umsatzsteuer, Fachserie 18, Reihe 4, 2000, Wiesbaden
- Venture Capital Magazin (2003), Back to the Roots, Frühphaseninvestments in Deutschland – zwischen Hoffen und Bangen, in: Venture Capital Magazin 08/2003, verfügbar unter http://www.innotech.de/presse_38.htm
- win (2002), Private Equity in NRW, Venture Capital und Business Angels, Düsseldorf
- Wirtschaftswoche (2003), Aktienrating – Der Finanzberater Helmut Mader über sein geplantes Rating für deutsche Aktien, in: Wirtschaftswoche 32/2003, S. 94
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, ZEW (2003), ZEW-Gründungsreport, 1–2

5. Anhang

5.1 Kapitalbeteiligungsgesellschaften in NRW

Tabelle 5.1–1: Kapitalbeteiligungsgesellschaften in NRW

Gesellschaft	Schwerpunkt NRW	Investoren/ Gesellschafter	Bevorzugte Beteiligungshöhe in Mio €	Finanzierungsphasen	Branchenschwerpunkte	Anzahl Beteiligungen	Fondsvolumen in Mio €	Investiertes Kapital in Mio €
1. (ttib) Technologie-Transfer- und Innovations-Zentrum Region Bonn GmbH & Co. KG	ja	k. A.	bis 2,5	Seed, Start-up, Expansion	Elektrotechnik, EDV, Biotechnik, Nachrichtentechnik	k. A.	k. A.	k. A.
2. 3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen, Düsseldorf	nein	3i Group plc.	ab 1	Expansion Financing; Bridge Financing; Replacement; Start-up Financing; MBO	Telekommunikation, Gesundheitswesen, Informationstechnologie	250	k. A.	1.100
3. Accenture Technology Ventures, Düsseldorf	nein	Accenture	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
4. ACTIUM Beteiligungs AG, Düsseldorf	nein	Aktionäre	ab 0,25	k. A.	IT, Biotech/Life Science, Neue/Intelligente Werkstoffe	k. A.	2,25 (Grundkapital)	k. A.
5. Bayer Innovation Beteiligungsgesellschaft, Leverkusen	nein	Bayer	k. A.	k. A.	chemische und pharmazeutische Technologien	k. A.	k. A.	k. A.
6. Bertelsmann Valley GmbH, Gütersloh	nein	k. A.	k. A.	Frühphasenfinanzierung	Neue Medien	k. A.	k. A.	k. A.
7. Beteiligungsgesellschaft Aachener Region mbH (B.G.A.), Herzogenrath	nein	Industrie, sonstige	ab 1	k. A.	Metall, GFK-Systeme, Baustoffe, Neue Technologien	38 (Stand 02/2000)	k. A.	k. A.
8. Bonn-Innova Beteiligungsgesellschaft GmbH & Co. KG, Bonn	ja	T-Venture, IVG Holding AG, tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft, VISION Chancenkapital	0,5 bis 1	Start-up	IT	4	7,5	k. A.
9. Bridgepoint Capital GmbH Beteiligungsberatung, Düsseldorf	nein	Bridgepoint Capital Ltd. (GB)	20 bis 40	Expansion Financing, Bridging Financing, Replacement, MBO/ MBI	keine Schwerpunkte	250	50	k. A.
10. CEA Capital Partners Management GmbH, Düsseldorf	nein	Stadtspk. Düsseldorf, Kspk. Köln, Stadtspk. Köln, Stadtspk. Dortmund, WestLB AG u. a. Ges. außerhalb der Sparkassenorganisation	1 bis 8	Wachstumsfinanzierung, MBO/MBI	Telekomm., Informationstechnologie, Medien und Entertainment	7	52	30
11. Conpair Portfolio-Management GmbH	ja	Conpair AG; Management des Signal-Iduna Mittelstandsfonds	1 bis 5 Mio €	Nachfolge/MBI	keine Schwerpunkte	4	100	k. A.
12. Creavis Technologies & Innovation, Marl	nein	Degussa AG	k. A.	Seed, Start-up	Spezialchemie	3	k. A.	k. A.

Gesellschaft	Schwerpunkt NRW	Investoren/ Gesellschafter	Bevorzugte Beteiligungshöhe in Mio €	Finanzierungsphasen	Branchenschwerpunkte	Anzahl Beteiligungen	Fondsvolumen in Mio €	Investiertes Kapital in Mio €
13. Deutsche Post Ventures GmbH, Bonn	nein	Deutsche Post World Net	2,5 bis max. 5	alle	Logistik, Supply Chain Management, eEnabling	5 (Nov. 2001)	50 (Fondsvolumen)	k. A.
14. Digital Capital GmbH, Düsseldorf	k. A.	WestLB Girozentrale, Düsseldorf	k. A.	Expansion, Bridge	Technologie, Media/Kommunikation, Hightech Engineering	k. A.	100 (Fondsvolumen)	k. A.
15. E.ON Venture Partners GmbH, Düsseldorf	nein	E.ON AG	0,25 bis 5	Seed, Start-up, Expansion, Bridge	Energie	4	25 (Fondsvolumen)	k. A.
16. eCAPITAL, Rheinbach	nein	Dr. Paul-Joseph Patt, Dr. Paul Böskes-Diebels, Christophe Permantier u. a.	0,25 bis 2,5	Start-up, Early Stage, Seed, Expansion	Verfahrenstechnik, Software, IKT, Optoelektronik/Elektronik, Life Science, Innovative Werkstoffe	18	k. A.	20
17. Enjoyventure Management GmbH, Düsseldorf	nein	k. A.	max. 3	alle	Produktionstechnologien, Software/IT-Technologien	11	k. A.	k. A.
18. Equity Partners	ja	Sparkasse Kapitalbeteiligungsgesellschaft Düsseldorf mbH	1 bis 10, bevorzugt ab 3	k. A.	keine grundsätzliche Einschränkung, Fokus auf ertragspositive Unternehmen	6	200	18
19. eVision-Ventures AG, Leverkusen	k. A.	k. A.	0,75 bis 1,5	Seed, Frühphasenfinanzierung	IT, E-Business, Internet, New Media	k. A.	k. A.	k. A.
20. FORTKNOX-VENTURE AG, Köln	k. A.	KDV Kapitalbeteiligungsgesellschaft der deutschen Versicherungswirtschaft AG; Privatinvestoren; Management	max. 2,5	alle, keine Sanierung	Informationstechnologie, Industrielle Prozesse	k. A.	k. A.	k. A.
21. fundamenta CAPITAL AG, Leverkusen	nein	Management und Mitarbeiter; Hannover Finanz; GBK AG, Hamburg; LeVenture Kapitalbeteiligungsgesellschaft; Private	bis 2,5	Seed Money, Start-up Financing	Medizin; Chemie/Werkstoffe; Biotechnologie	6	25	k. A.
22. GENES GmbH Venture Services, Köln	nein	Dr. Klaus Nathusius, Dr. Detlev Geiss, Oak Investment AG	1 bis 2	Expansion Financing, Start-up	Maschinen-/Anlagen-/Fahrzeugbau; Kommunikationstechnologien; Sonstige	43 oder 7	60	k. A.
23. Gerling Innovations Fonds GmbH (GIF), Köln	nein	Gerling	0,25 bis max. 2	k. A.	Mikrosystemtechnik, IT, Kommunikationstechnik, Life Science	5 (Stand 02/2000)	k. A.	k. A.
24. Henkel Venture Capital, Düsseldorf	k. A.	Henkel KGaA	0,5 bis 5	Seed Money; Expansion; Start-up Financing	Chemie/Werkstoffe; Biotechnologie; Advanced Material; Life Science	12	k. A.	k. A.
25. High Tech Private Equity GmbH	k. A.	DEWB Deutsche Effecten und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG; ERGO Equity Partner AG	ab 5	Expansion Financing, Bridge Financing	Medizin, Elektrotechnik, Biotechnologie, Sonstige	7	k. A.	k. A.
26. HSBC Private Equity GmbH, Düsseldorf	nein	HSBC	5 und mehr	Expansion, Bridging, Replacement, MBO/MBI	Chemie, Maschinenbau, Elektrotechnik, Feinmechanik, Finanzdienstleistungen, Verkehr	k. A.	k. A.	k. A.

Anhang

Gesellschaft	Schwerpunkt NRW	Investoren/ Gesellschafter	Bevorzugte Beteiligungshöhe in Mio €	Finanzierungsphasen	Branchenschwerpunkte	Anzahl Beteiligungen	Fondsvolumen in Mio €	Investiertes Kapital in Mio €
27. IKB Private Equity GmbH, Düsseldorf	k. A.	IKB Deutsche Industriebank AG	k. A.	Early Stage, Later Stage, Expansion, MBO, MBI	Automobilzulieferer/Produktionsgüter, Maschinenbau, Elektrotechnik, Konsumnahe Güter, Logistik/ Dienstleistung, Life Science, Phys. Sciences/ Medizintechnik, IKT	87	k. A.	266
28. independent capital Unternehmensbeteiligungen AG, Remscheid	k. A.	k. A.	0,05 bis 0,75	alle	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
29. Intelligent Venture Capital GmbH & Co. KG, Köln	k. A.	k. A.	k. A.	Seed, Start-up	Life Science, Mikrosystemtechnik/ Nanotechnologie, Maschinenbau, Software	k. A.	k. A.	k. A.
30. Jülicher Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Jülich	ja	k. A.	0,25	k. A.	IT, Biotechnologie	4	k. A.	k. A.
31. Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Deutschen Versicherungswirtschaft AG (KDV), Düsseldorf	nein	91 etablierte Unternehmen aus der deutschen Versicherungswirtschaft bilden die Aktionäre	ab 1	Bridging Financing, MBO; MBI	keine	21	10	k. A.
32. Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen mbH	ja	Land NRW; Landesbank Nordrhein-Westfalen; WGZ; Bankenvereinigung NRW e.V.; BfG-Bank AG; IHK Wuppertal, Solingen, Remscheid; Handwerkskammer Düsseldorf	bis 0,5	Expansion Financing; Replacement; Start-up Financing	keine	10 (seit 5 Jahren kein Neugeschäft mehr)	50	k. A.
33. KSK-Wagniskapital GmbH, Köln	ja	Kspk. Köln; Spk. Gummersbach-Bergneustadt; Spk. der Homburgischen Gemeinden (Wiehl)	0,5 bis 1	Seed, Start-up, Expansion	Kommunikation, Information, Neue Medien; Automatisierung, Mess- und Regeltechnik; Neue Materialien; Biotechnologie; Medizin- und Umwelttechnik	14	18	11
34. KSK-Kapitalbeteiligung Holding GmbH	ja	Kspk. Köln	einzelfallbezogen	k. A.	keine	11	104	84
35. LeVenture Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Leverkusen	ja	Sparkasse Leverkusen	0,3 bis 2,5	Start-up Financing	innovative Branchen und Technologien, insbesondere Biotechnologie	5	10	7
36. MicroVenture GmbH & Co. KGaA Beteiligungsgesellschaft, Köln	nein	TBF Beteiligungsgesellschaft; tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft der DtA; WestKB; U.C.A.	0,5 bis 2,5	Expansion Financing; Bridge Financing; Start-up Financing	Mikrosystemtechnik, Nanotechnologie; Materialtechnik	10	25	k. A.
37. Montagu Private Equity GmbH	k. A.	Montagu Private Equity Ltd.	30 bis 300	Wachstumsfinanzierung; Rekapitalisierung; MBOs; MBIs; Konzern-Spin-offs; Nachfolge	Maschinen-/Anlagen-/Fahrzeugbau; Medizin; Chemie/Werkstoffe; Elektrotechnik; Transportwesen; Konsumgüter	25	k. A.	k. A.

Gesellschaft	Schwerpunkt NRW	Investoren/ Gesellschafter	Bevorzugte Beteiligungshöhe in Mio €	Finanzierungsphasen	Branchenschwerpunkte	Anzahl Beteiligungen	Fondsvolumen in Mio €	Investiertes Kapital in Mio €
38. MUK Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Köln	ja	Spk. Bonn, SK Kapitalbeteiligungsges. mbH Köln, KSK Kapitalbeteiligung Holding GmbH Köln, KSK-Beteiligungsges. der Kspk. in Siegburg mbH, Provinzial Feuerversicherungsanstalt der Rheinprovinz	1 bis 4	Expansion, Bridging Financing, Replacement, MBO/MBI	mittelständische, gut geführte, rentable Firmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung; MBO/MBI, Wachstum	26	40	30
39. Net Capital Partners GmbH, Düsseldorf	k. A.	Privatinvestoren/ Business Angels, Venture Capital Funds, Strategische Investoren	0,25 bis 5	Seed, Start-up	IT/Kommunikationstechnik, Neue Medien	k. A.	k. A.	k. A.
40. Phoenix-No.-One-NRW-Fonds GmbH & Co. KG, Düsseldorf	ja	k. A.	ab 0,5	Turnaround- und Restrukturierungsmaßnahmen, MBI/MBO, Turnaround- bzw. Restrukturierung	branchenunabhängig	12	17,9 (Kapitaleinlage)	13,1
41. RBS Kapitalbeteiligungsgesellschaft Rheinisch Bergischer Sparkassen mbH, Düsseldorf	ja	Stadtspk. Düsseldorf; Spk. Essen; Spk. Neuss; Stadt-Spk. Remscheid, Stadt-Spk. Solingen; Stadtspk. Wuppertal	0,5 bis 2,5	Expansion Financing, Bridging Financing, Replacement, MBO/MBI	wachstumsorientierte mittelständische Unternehmen; MBO/MBI; Unternehmensnachfolge (übernimmt seit 2001 keine neuen Engagements mehr)	11	14	14
42. RWE Dynamics Venture Capital Management GmbH, Düsseldorf	nein	RWE AG	0,5 bis 5	Expansion Financing; Start-up	Energie; Umwelttechnologien; Sonstige	3	50 (Fondsvolumen)	k. A.
43. S Beteiligungsgesellschaft Münster GmbH, Münster	ja	Spk. Ost Münster, Warendorf	k. A.	alle	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
44. S VentureCapital Dortmund GmbH, Dortmund	ja	Stadtspk. Dortmund	bis 1	k. A.	keine	k. A.	k. A.	k. A.
45. Sal. Oppenheim Jr. & Cie. KGaA Investmentbank/Investor, Köln	nein	Sal. Oppenheim Jr. & Cie. KGaA	0,5 bis 10	Expansion, Bridge, Start-up, MBO	Biotechnologie; Finanzdienstleistungen; Mittelstand; Sonstige	35 Portfoliounternehmen, 10 Fondsinvestments	k. A.	176
46. SBG – Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft, mbH & Co. KG	ja	WestKB	0,4 bis 2,5	Expansion, Bridge, Replacement, MBO/MBI	wachstumsorientierte, erfolgreiche Unternehmen	s. WestKB	s. WestKB	s. WestKB
47. S-Chancen Kapitalfonds NRW GmbH, Düsseldorf	ja	WestLB AG; Westfälisch-Lippischer Sparkassen- und Giroverband; Rheinischer Sparkassen- und Giroverband	0,5 bis 1	Frühphasen-, Markteinführungs- und Wachstumsfinanzierungen	insbesondere Beteiligungen an gründungsnahen innovativen Unternehmen	13	15	4
48. S-Siegerlandfond 1 Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG	ja	Sparkasse Siegen	0,2 bis 1	Expansion Financing, Replacement, Start-up, MBO/MBI	keine	12	50	k. A.
49. SK Kapitalbeteiligungsgesellschaft Köln mbH	ja	Stadtspk. Köln	einzelfallbezogen	k. A.	keine	25	124	110

Anhang

Gesellschaft	Schwerpunkt NRW	Investoren/ Gesellschafter	Bevorzugte Beteiligungshöhe in Mio €	Finanzierungsphasen	Branchenschwerpunkte	Anzahl Beteiligungen	Fondsvolumen in Mio €	Investiertes Kapital in Mio €
50. SK-Unternehmensbeteiligungsges. Köln mbH	ja	Stadtspk. Köln	einzelfallbezogen		keine	1	9	1
51. Sparkasse Beteiligungsgesellschaft Essen mbH & Co.KG	ja	Spk. Essen	0,025 bis 0,25	k. A.	mittelständische Unternehmen	11	3	3
52. Sparkasse Kapitalbeteiligungsgesellschaft Düsseldorf mbH	ja	Stadtspk. Düsseldorf	0,25 bis 5	k. A.	branchenoffen; keine grundsätzliche Einschränkung	12	35 (kein festes Fondsvolumen)	35
53. SSK Startkapital GmbH, Bocholt	ja	Stadtspk. Bocholt	0,025 bis 0,1	Entwicklungsphase	keine	k. A.	1 (Stammkp.)	k. A.
54. Start-Kapital Düsseldorf GmbH, Düsseldorf	ja	S-Kapitalbeteiligungsgesellschaft Düsseldorf mbH	0,025 bis 0,4	k. A.	Existenzgründungen; Wachstumsfinanzierungen, KMU, übernimmt keine neuen Engagements mehr	17	5	1
55. S-UBG – Sparkassen-Unternehmensbeteiligungsgesellschaft Ruhrgebiet, Emscher-Lippe-Region mbH, Gelsenkirchen	ja	Spk.n Gelsenkirchen, Gladbeck, Castrop-Rauxel	keine	k. A.	alle	k. A.	k. A.	k. A.
56. S-UBG AG Unternehmensbeteiligungsgesellschaft für die Regionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach, Aachen 7)	ja	Spk. Aachen, Spk. Düren, Kspk. Euskirchen, Kspk. Heinsberg, Spk. Krefeld, Stadtspk. Mönchengladbach	1 bis 3 (darüber hinaus Co-Venturing)	Early und Later Stage	KMU an 8 Mio € Umsatz; alle Branchen	30	44	39
57. S-UBG Münsterland Sparkassen Unternehmensbeteiligungsgesellschaft Münsterland GmbH, Münster	ja	Spk.n Borken, Coesfeld, Ibbenbüren, Münsterland Ost Münster, Warendorf und Steinfurt	ab 0,25	alle	alle	k. A.	k. A.	k. A.
58. S-VC Risikokapital-Fonds für die Regionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach GmbH, Aachen	ja	Spk. Aachen, Spk. Düren, Kspk. Euskirchen, Kspk. Heinsberg, Spk. Krefeld, Stadtspk. Mönchengladbach	k. A.	Early und Later Stage	innovative Existenzgründungen und technologieorientierte Unternehmen	20	18	10
59. TakeOff Venture Capital Fund GmbH & Co. KG	ja	tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH, Management, private Investoren	bis 2,5	Seed Money, Expansion; Start-up, Turnaround/ Sanierung	Computerhardware; e-Commerce; Computersoftware; Kommunikationstechnologien	k. A.	5	k. A.
60. tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank, Bonn	nein	DtA-Beteiligungsgesellschaft Holding AG	ab 0,1	Seed Money; Start-up Financing	High-Tech	750	25	k. A.
61. TechnoMedia Kapitalbeteiligungsgesellschaft Köln mbH, Köln	ja	Stadtspk. Köln	0,1 bis 1	Seed, Start-up, Expansion	Unternehmensgründungen und junge Unternehmen; Health Care/Life Science; TIMES; Neue Materialien	18	31	23
62. TFG Venture Capital, Marl	nein	k. A.	k. A.	Seed bis IPO	IT, Life Science, Industrie	40	k. A.	44,1 (12/2002)

Gesellschaft	Schwerpunkt NRW	Investoren/ Gesellschafter	Bevorzugte Beteiligungshöhe in Mio €	Finanzierungsphasen	Branchenschwerpunkte	Anzahl Beteiligungen	Fondsvolumen in Mio €	Investiertes Kapital in Mio €
63. T-Venture Telematik Venture Holding GmbH, Bonn	nein	Deutsche Telekom	0,5 bis max. 5	Start-up, Expansion	T.I.M.E.S.-Märkte	34	100	k. A.
64. Ventizz Capital Partners AG, Düsseldorf	ja	NPM Capital N.V.; Vorstand	ab 1	Expansion Financing; Bridge Financing; Start-up Financing; MBO	Energie; Computerhardware; Medizin; Chemie/ Werkstoffe; Biotechnik; Industrieautomation; Computersoftware; Kommunikationstechnik; Nanotechnologie	200	50	k. A.
65. VESTEC Finanz AG, Essen	nein	k. A.	k. A.	Seed, Start-up, Expansion, Bridge, Later Stage	Information und Telekommunikation, Life Science, Medien und Kommunikation, Innovative Dienstleistungen	k. A.	k. A.	k. A.
66. Vision Chancenkapital Gesellschaft der Sparkassen in der Region Bonn/Rhein-Sieg/ Ahrweiler mbH & Co. KG	ja	Kspk. Ahrweiler, Spk. Bonn, Spk. Hennef, Stadtspk. Bad Honnef, KSK-Bet. Ges. Kspk. in Siegburg mbH	0,125 bis 1	k. A.	lokaler Fonds; IT	10	10	9
67. West STEAG Partners GmbH, Essen	k. A.	WestLB, STEAG	0,5 bis 5	Bridge, Expansion	Elektronik, Optik, Mikrosystemtechnik, IT, Biotechnologie	11	120	k. A.
68. WestKB – Westdeutsche Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Düsseldorf	nein	WestLB AG	ab 2,5	Expansion, Bridging, Replacement, MBO/MBI	erfolgreiche, mittelständische Unternehmen, MBO/MBI	61	235	235
69. WestUBG – Westdeutsche-Unternehmens-Bet.-AG, Düsseldorf	nein	WestKB	s. WestKB	s. WestKB	s. WestKB	s. WestKB	s. WestKB	s. WestKB
70. WGZ Beteiligungsgesellschaft GmbH, Münster/WGZ Venture Capital Gesellschaft mbH	nein	WGZ-Bank	k. A.	Start-up, Expansion, Bridge	IT/Neue Medien, Biotechnologie/Life Science, Mikrosystemtechnik/ Elektronik	21	k. A.	51
71. XL-Venture GmbH	nein	BHS AG Management	0,5 bis 5	Expansion Financing; Bridge Financing	Chip- und Smart Card-Technologien; Computerhardware; e-Commerce; Computersoftware	3	25	k. A.

Quellen: win (2002), Verzeichnis der Kapitalbeteiligungsgesellschaften der Sparkassen-Finanzgruppe (vgl. Sparkasse 8/2002), Kokalj/May-Strobl/Kay (1999), Verzeichnis der VC-Gesellschaften in www.finance-magazin.de, Mitgliederverzeichnis des Bundesverbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (verfügbar unter www.bvk-ev.de), VC-Datenbank des Anbieters www.mittelstandsportal.de, Daten des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes sowie Internetseiten einzelner VC-Gesellschaften.

5.2 Übersicht Förderprogramme

Tabelle 5.2–1: Übersicht Förderprogramme

Förderprogramm	Träger	Förderberechtigte/Fördergegenstand	Art der Förderung/Konditionen	Anmerkungen
Darlehensprogramme zur Förderung von KMU, darunter auch Gründungen				
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung NRW (GuW)	NRW/ DtA	Natürliche Personen sowie KMU (nach EU-Definition) im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe. Gefördert werden Existenzgründung, Investitionen, die ein bestehendes Unternehmen stabilisieren (innerhalb von 8 Jahren nach Gründung), wachstumsstarke Investitionen und Investitionen zur Unterstützung des Strukturwandels in NRW und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in NRW (ohne zeitliche Begrenzung)	Zinsgünstige Darlehen, bis 2 Mio € (150.000 € für besondere Zielgruppen), max. 75% der Investitionssumme, bankübliche Sicherheiten, auf Antrag Haftungsfreistellung der Hausbank 40% bis 60%	Kombination von DtA-Existenzgründungsprogramm und früherem landesspezifischen Programm GuW, stockt üblicherweise ERP-Eigenkapitalhilfe- bzw. ERP-Existenzgründungsprogramm auf
s.o.	s.o.	Übernahme eines gewerblichen Unternehmens (KMU nach EU-Definition) im Rahmen einer Existenzgründung, Festigung wachstumsstarker Unternehmen und Investitionen von Unternehmen für die Markteinführung eines neuen Produktes, dessen Entwicklung aus Technologieprogrammen des Bundes oder eines Bundeslandes gefördert wurde, die älter als zwei Jahre sind	Zinsgünstige Darlehen, 50.000 bis 500.000 €/max. 50% der Kosten des Vorhabens, 100% Haftungsfreistellung der Hausbank	Im Zusammenhang mit Betriebsübernahme gewährtes Darlehen ist mit dem ERP-EKH-Darlehen kombinierbar. Nachrangdarlehen ferner mit allen anderen Bausteinen des GuW-Programmes sowie mit anderen Förderprogrammen (Ausnahme: Programme der DtA) kombinierbar
ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH)	DtA	Gründung eines KMU bzw. Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit, Erwerb eines KMU oder einer freiberuflichen Praxis, Erwerb einer Beteiligung an einem bestehenden oder neu zu gründenden KMU oder einer freiberuflichen Praxis, Festigung eines KMU/ einer freiberuflichen Praxis innerhalb von 2 Jahren nach Gründung (KMU jeweils nach EU-Definition)	Zinsgünstige Nachrangdarlehen, 2.500 bis 500.000 € je Antragsteller, max. 25% der förderbaren Kosten (Summe EKH-Mittel und verfügbare Eigenmittel < 40% der förderbaren Kosten), 100% Haftungsfreistellung der Hausbank, keine Besicherung durch Kreditnehmer	
ERP-Existenzgründungsprogramm	DtA	Errichtung/Erwerb eines KMU (nach EU-Definition) oder Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit (ohne Heilberufe) oder einer Beteiligung an diesen Unternehmen	Zinsgünstige Darlehen bis 500.000 €/bis zu 50% der förderbaren Kosten (bei Einsatz von EKH-Darlehen insgesamt bis zu 75%), bankübliche Sicherheiten	
KfW-Mittelstandsprogramm	KfW	Mittelständische Unternehmen mit einem (Gruppen-) Umsatz < 500 Mio €: der gewerblichen Wirtschaft (Produzierendes Gewerbe, Handwerk, Handel, sonstiges Dienstleistungsgewerbe), die sich mehrheitlich in Privatbesitz befinden, sowie freiberuflich Tätige, z. B. Ärzte, Steuerberater, Architekten. Gefördert werden Investitionen	Zinsgünstige Darlehen bis 5 Mio € (kann bei Gruppenumsatz < 50 Mio € überschritten werden), bis zu 3/4 der Investitionskosten bei Gruppenumsatz bis zu 50 Mio €, bis zu 2/3 bei Gruppenumsatz < 50 Mio €, bankübliche Sicherheiten	
ERP-Regionalförderprogramm	KfW	Kleine und mittlere Unternehmen gem. EU-Definition sowie freiberuflich Tätige (ausgenommen Heilberufe). Gefördert werden Investitionen in Gebieten der Gemeinschaftsaufgabe zwecks Betriebserrichtung, -erweiterung und -verlagerung sowie zwecks grundlegender Rationalisierung oder Betriebsumstellung	Darlehen bis zu 50% der förderbaren Kosten, max. 0,5 Mio €, bankübliche Sicherheiten	
Investitionskapital für KMU (Ziel-2, V. Phase)	EU/NRW	KMU gemäß EU-Definition, die in Ziel-2-Gebieten arbeitsplatzschaffende bzw. arbeitsplatzsichernde förderbare Investitionen von mind. 25.000 € durchführen wollen	Zinsgünstige Kredite bis 50% der Investitionssumme/max. 1 Mio €, 100% Haftungsfreistellung der Hausbank	

Förderprogramm	Träger	Förderberechtigte/Fördergegenstand	Art der Förderung/Konditionen	Anmerkungen
Beteiligungsprogramme und Bürgschaftsprogramme zur Förderung von KMU				
KfW-Risikokapitalprogramm	KfW	Kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (Beteiligungsnehmer), insbesondere innovative Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio €. Der Umsatz verbundener Unternehmen zählt mit. Gefördert wird die Erschließung neuer Geschäftsfelder, Nachfolgeregelungen und Brückenfinanzierungen bis zur Börseneinführung	Beteiligungen bis 5 Mio € pro Beteiligungsnehmer, Risikoabsicherung bis zu 40% der Beteiligung gegen Risikoprovision 0,4 bis 2,2% p.a.	
ERP-Beteiligungsprogramm	KfW	Kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft mit bis zu 499 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von maximal 50 Mio €. Der Umsatz verbundener Unternehmen zählt mit. Mit dem in das Unternehmen eingebrachten Beteiligungskapital kann z. B. die Errichtung neuer oder die Erweiterung bestehender Betriebe, die grundlegende Rationalisierung bestehender Betriebe, Innovations- und Kooperationsvorhaben finanziert werden. Eine Beteiligung kann auch im Falle von Erbauseinandersetzungen oder beim Ausscheiden von Gesellschaftern gefördert werden	75%ige Refinanzierung der Beteiligung, in der Regel jedoch höchstens 500.000 €	Die Gesamtbelastung aus der Beteiligung darf im Durchschnitt der vereinbarten Beteiligungsdauer 12% p.a. der Beteiligungssumme nicht überschreiten
Bürgschaften	Bürgschaftsbank NRW	Kleine und mittlere Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handwerk, Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe und sonstige Dienstleistungen. KMU nach EU-Definition. Gefördert werden Existenzgründungen, Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen-Betriebserweiterungen/-verlagerungen, Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen, Investitionen in Maschinen, Gebäude und Warenlager, die Finanzierung von Betriebsmitteln, Bankbürgschaften für Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen	Ausfallbürgschaft für 80% des Darlehensbetrages von max. 1,25 Mio €. Einmaliges Antragsentgelt 1,5% der genehmigten Bürgschaft, 0,8% Provision des verbliebenen Kreditbetrags p.a.	
Landesbürgschaften	Land NRW	Volkswirtschaftliche förderungswürdige Vorhaben, die in NRW oder aus sonstigen Gründen im besonderen Interesse des Landes durchgeführt werden: Neuinvestitionen, Nachfinanzierung von Investitionen, Beschaffung von Betriebsmitteln, Konsolidierung, Sanierung. Förderberechtigt: gewerbliche Unternehmen, freiberuflich Tätige, Personen, die sich mithilfe des zu verbürgenden Kredits in leitender Funktion tätig am Unternehmen beteiligen wollen	Sollten erst ab einer Höhe von 1 Mio € beantragt werden. Einmaliges Antragsentgelt 0,5% der beantragten Landesbürgschaft, 0,5% Provision des verbliebenen Bürgschaftsbetrags p.a.	
Garantien	Bürgschaftsbank NRW	Beteiligungen privater Kapitalbeteiligungsgesellschaften an KMU nach EU-Definition	Beteiligungen von max. 1 Mio €, Garantie bis 70% des Beteiligungskapitals und des Beteiligungsentgelts, einmaliges Antragsentgelt mind. 1,5% des Garantiebetrags, Provision bis zu 2% des Beteiligungsbetrags p.a.	Das Garantieprogramm der Bürgschaftsbank wurde bislang nur in sehr geringem Umfang in Anspruch genommen, üblicherweise wurden Landesgarantien (s. o.) beantragt
Landesgarantien für Beteiligungskapital an KMU der gewerblichen Wirtschaft	Land NRW	Beteiligungen privater Kapitalbeteiligungsgesellschaften an KMU nach EU-Definition (sofern nicht antragsberechtigt bei Bürgschaftsbank NRW)	Offene und stille Beteiligungen von mind. 50.000 u. max. 1 Mio €, Garantie bis 70% des Beteiligungskapitals und des Beteiligungsentgelts (letzteres nur bei stillen Beteiligungen), in Ausnahmefällen bis 90%, einmaliges Antragsentgelt 1% des beantragten Garantiebetrags, Provision 0,5% des verbliebenen Garantiebetrags p.a.	

Förderprogramm	Träger	Förderberechtigte/Fördergegenstand	Art der Förderung/Konditionen	Anmerkungen
Spezielle Programme zur Förderung innovativer KMU				
ERP-Innovationsprogramm (Kreditvariante)	KfW	<p>Antragsteller, die ein innovatives Produkt, Verfahren oder eine Dienstleistung in Deutschland einführen oder an der Markteinführung wesentlich mitwirken. Der Antragsteller muss an der Entwicklung der Innovation wesentlich beteiligt gewesen sein.</p> <p>FuE-Phase: Freiberuflich Tätige und Unternehmen mit Jahresumsatz < 125 Mio € (Regelfall) bzw. Unternehmen mit einem Jahresumsatz < 500 Mio €, wenn die Innovation neu für Deutschland ist. Der Umsatz verbundener Unternehmen zählt mit. Gefördert werden dem Vorhaben zurechenbare Personaleinzelkosten, Gemeinkosten, Reise-, Material- und Rechnerkosten, Einzelkosten für FuE-Aufträge sowie für Beratungsleistungen und ähnliche Dienste, Investitionskosten, die sich auf das Innovationsvorhaben beziehen, u. a.</p> <p>Markteinführungsphase: Freiberuflich Tätige und KMU nach EU-Definition. Das Unternehmen darf sich nicht zu 25% oder mehr im Besitz eines Unternehmens befinden, das oberhalb der genannten Grenzen liegt (Ausnahme: öffentliche Beteiligungsgesellschaften, Risikokapitalgesellschaften und institutionelle Investoren). Gefördert werden Kosten für Unternehmensberatung, Aus- und Fortbildung von Mitarbeitern, Marktforschung, Messebeteiligung, Investitionen in Bezug auf die Markteinführung u. a.</p>	Zinsgünstige Kredite mit Haftungs-freistellung (60% bei Umsatz bis 5 Mio €, 50% bei Umsatz 5–50 Mio €, 40% bei Umsatz 50–125 Mio €), Vorabfrie-digungsrecht für die Hausbank	
ERP-Innovationsprogramm (Beteiligungsvariante)	KfW	<p>Beteiligungskapital erhalten innovativ tätige kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und freiberuflich Tätige, deren Jahresumsatz im Regelfall 125 Mio € nicht überschreitet. Der Umsatz verbundener Unternehmen zählt mit. Die Innovation kann in der Entwicklung bzw. Markteinführung von Produkten, Verfahren oder Dienstleistungen begründet sein, soweit es sich dabei um eine Neuheit für das geförderte Unternehmen handelt. Gefördert werden Investitionen und Kosten im Rahmen von FuE und Markteinführung: Personaleinzelkosten, Gemein-kosten, Reisekosten, Materialkosten, FuE Aufträge, Beratungskosten, Marktforschung, Marktinformation, Messekosten, Ausbildung, Investitionen (Maschinen, Geräte usw.)</p>	Refinanzierung des Beteiligungs-gebers mit 75% seiner Beteili-gung, max. 5 Mio EUR. Beteili-gungsgeber wird grundsätzlich zu 60% von der Haftung für den Refinanzierungskredit freigestellt, sofern nicht eine wirtschaftliche Einheit zwischen Beteiligungs-geber und Beteiligungsnehmer besteht. Durchleitende Bank wird in jedem Fall zu 60% von der Haftung freigestellt	
KfW/BMWA-Technologie-Beteiligungsprogramm (BTU)	KfW	<p>Junge Technologieunternehmen, die nicht älter als 5 Jahre sind, weniger als 50 Arbeitskräfte beschäftigen, einen Jahresumsatz von nicht mehr als 7 Mio € erzielen oder eine Bilanzsumme von höchstens 5 Mio € erreichen. Der Beteiligungsnehmer darf sich nicht zu 25% oder mehr im Besitz eines oder mehrerer Unternehmen befinden, die diese Definitionen nicht erfüllen (Ausnahme: Kapitalbeteiligungsgesell-schaften, und – soweit keine Kontrolle ausgeübt wird – institutionelle Anleger)</p>	Zinsgünstige Refinanzierung von Beteiligungen und Haftungs-freistellung für Refinanzierungs-kredit, der Beteiligungsgeber erhält eine bis zu 50%ige Refinanzierung seiner Beteiligung, höchstens jedoch 1,4 Mio € pro gefördertes Unternehmen	
Beteiligungskapital für kleine Technologie-unternehmen (BTU) Frühphase	tbg	<p>Junge, innovative Unternehmen, die häufig als Aus-gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrich-tungen, in der Frühphase (Pre-Seed-Phase) entstehen. Gefördert werden sämtliche Kosten, die im Zusammen-hang mit der Gründung eines Unternehmens stehen</p>	Höchstbetrag: 150.000 € auf Basis von Genussrechtskapital	

Förderprogramm	Träger	Förderberechtigte/Fördergegenstand	Art der Förderung/Konditionen	Anmerkungen
Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (BTU) Start-up-Phase	tbg	Unternehmen < 50 Beschäftigte und Jahresumsatz < = 7 Mio EUR oder Bilanzsumme < = 5 Mio €, Betriebsitz im Bundesgebiet, Alter: höchstens 5 Jahre. Weniger als 25% des Gesellschaftskapitals im Besitz von Unternehmen, die die Kriterien für kleine Unternehmen nicht erfüllen. Leadinvestor darf zum Zeitpunkt der Antragstellung höchstens 49% der Unternehmensanteile bzw. der Stimmrechte des begünstigten Unternehmens halten, zusammen mit anderen Beteiligungsgebern höchstens 75%. Gefördert werden Innovationsvorhaben: vorwettbewerbliche Entwicklung bis kurz vor der Aufnahme der kommerziellen Produktion, Investitionen zur Markteinführung. Beteiligung durch einen Leadinvestor in mindestens gleicher Höhe wie für die tbg erforderlich	In der Regel stille Beteiligungen, in Einzelfällen sind auch andere Beteiligungen möglich, Höchstbetrag: 1,5 Mio €	
Technologie-Beteiligungsprogramm: Start-up-Phase	tbg	Maximal 125 Mio € Jahresumsatz, Beteiligung durch einen Leadinvestor in mindestens gleicher Höhe wie für die tbg erforderlich, gefördert werden Innovationsvorhaben: vorwettbewerbliche Entwicklung bis zum Zeitpunkt der Aufnahme der Serienproduktion, Investitionen zur Markteinführung	Alle im Beteiligungsgeschäft üblichen Beteiligungsformen, können parallel zum Leadinvestor bis auf 2,5 Mio € aufgestockt werden, sofern Fördermöglichkeiten aus dem BTU-Programm ausgeschöpft sind	Ergänzt das BTU-Programm. Es unterscheidet drei Finanzierungsphasen und ermöglicht der tbg, das Technologieunternehmen von der Idee bis zum Börsengang zu finanzieren
Technologie-Beteiligungsprogramm: Exit-Phase	tbg	Maximal 125 Mio € Jahresumsatz. Bestehen einer Beteiligung aus dem BTU-Programm bzw. aus dem Modellversuch BJTU (dem BTU-Vorläufer) ist erforderlich. Gefördert werden die Kosten für die Vorbereitung des Beteiligungsverkaufs (z. B. über die Börse)	Alle im Beteiligungsgeschäft üblichen Beteiligungsformen. Beteiligungen parallel zum Leadinvestor können bis auf 2,5 Mio € aufgestockt werden, sofern die Fördermöglichkeiten aus dem BTU-Programm ausgeschöpft sind	Das Technologie-Beteiligungsprogramm ergänzt das BTU-Programm. Es unterscheidet drei Finanzierungsphasen und ermöglicht es der tbg, das Technologieunternehmen von der Idee bis zum Börsengang zu finanzieren
Technologie- und Innovationsprogramm NRW (TIP)	NRW	Unternehmen < 1000 Beschäftigte, die sich nicht mehrheitlich im Besitz von Großunternehmen befinden, technologie- bzw. innovationsorientierte Unternehmensgründungen. Gefördert werden Beratung sowie Projektförderung (Studien über technische Durchführbarkeit, FuE-Projekte, Ausrüstungsinvestitionen i. Zshg. mit Innovationen)	Nicht rückzahlbare Zuschüsse: bei KMU je nach Unternehmensgröße bis zu 15% der förderfähigen Investitionsausgaben, bei Projekten der vorwettbewerblichen Entwicklung, technologischer Infrastruktur und Einrichtungen der Kooperation Wirtschaft/Wissenschaft bis 50% der förderfähigen Ausgaben	
BMBF-Projektförderung	Bund	Fachorientierte, d.h. themenspezifische vorwettbewerbliche Förderung von Forschung und Entwicklung, die von mehreren Partnern im Verbund durchgeführt werden (soll) (wirtschaftsintegrierende Forschungsförderung)	Nicht rückzahlbare Zuschüsse, Eigenbeteiligung von in der Regel mindestens 50%	
BMWA-Förderlinie Forschungskoooperation	Bund	Pro Inno, Industrielle Gemeinschaftsforschung (IGF), Inno-Net (wirtschaftsintegrierende Forschungsförderung)	Anteilige Zuschüsse des BMWA	

5.3 Sonstiges

Tabelle 5.3–1: Untergliederung der Umsatzsteuerstatistik nach Wirtschaftsbereichen und Umsatzgrößenklassen

Deutschland	Verarbeitendes Gewerbe		Baugewerbe		Handel	
	Anteil Stpfl.	Anteil Umsatz	Anteil Stpfl.	Anteil Umsatz	Anteil Stpfl.	Anteil Umsatz
	in %	in %	in %	in %	in %	in %
Umsatz € p. a.						
16.617 – 50.000	14,9	0,1	17,8	0,8	14,9	0,3
50.000 – 100.000	12,9	0,2	16,5	1,8	12,9	0,7
100.000 – 250.000	20,9	0,7	24,3	5,9	20,9	2,1
250.000 – 500.000	16,4	1,1	17,4	9,2	16,4	2,8
500.000 – 1 Mio	12,4	1,7	12,4	12,9	12,4	4,1
1 Mio – 2 Mio	8,2	2,2	6,5	13,3	8,2	5,5
2 Mio – 5 Mio	6,7	4,1	3,5	15,3	6,7	7,9
5 Mio und mehr	7,7	89,9	1,5	40,8	7,7	76,7
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

NRW	Verarbeitendes Gewerbe		Baugewerbe		Handel	
	Anteil Stpfl.	Anteil Umsatz	Anteil Stpfl.	Anteil Umsatz	Anteil Stpfl.	Anteil Umsatz
	in %	in %	in %	in %	in %	in %
Umsatz € p. a.						
16.617 – 50.000	13,5	0,1	17,2	0,8	18,5	0,2
50.000 – 100.000	11,6	0,1	16,6	1,6	16,0	0,4
100.000 – 250.000	19,2	0,5	24,4	5,4	22,9	1,4
250.000 – 500.000	15,8	0,9	17,3	8,3	14,5	2,0
500.000 – 1 Mio	12,4	1,4	12,4	11,7	10,8	2,9
1 Mio – 2 Mio	9,2	2,1	6,8	12,7	7,7	4,1
2 Mio – 5 Mio	8,1	4,2	3,6	14,6	5,2	6,2
5 Mio und mehr	10,1	90,6	1,7	45,0	4,5	82,7
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Umsatzsteuerstatistiken NRW, Deutschland 2000, ZEW-Berechnungen.

Tabelle 5.3–2: Verteilung der Unternehmen nach Altersklassen ihrer Inhaber

Klasse	Nordrhein-Westfalen	Hessen	Baden-Württemberg	Bayern
	in %	in %	in %	in %
Bis 40 Jahre	13,4	13,4	12,9	15,0
41 bis 50 Jahre	24,9	24,9	25,3	26,6
51 bis 60 Jahre	28,8	30,2	28,3	28,2
61 bis 70 Jahre	22,9	22,6	23,9	21,3
über 70 Jahre	10,0	8,9	9,7	8,9

Quelle: MARKUS-Datenbank. Eigene Berechnungen.

Herausgeber:

NRW.BANK

Heerdter Lohweg 35
40549 Düsseldorf

Dr. Peter Güllmann

Bereich Beteiligungen
Abteilungsleiter Eigenkapitalfinanzierungen

Verantwortlich für den Inhalt:

**Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW),
Mannheim**

Dr. Dirk Engel
Matthias Meitner
Georg Metzger
Tereza Tykvova
Dr. Peter Westerheide

Ansprechpartner:

Stefan Büchter
Projektmanager
Telefon + 49 211 826-11869
Telefax + 49 211 826-11829
stefan_buechter@
nrwbank.de

Dörthe Hagenkord
Projektmanagerin
Telefon + 49 211 826-2687
Telefax + 49 211 826-11829
doerthe_hagenkord@
nrwbank.de

Ansprechpartner:

Dr. Peter Westerheide
Telefon + 49 621 1235-146
westerheide@zew.de