

Beteiligungsmöglichkeiten an EU-Drittstaatenprogrammen wandeln sich weiter

EU-Sektorseminar zeigt Chancen für Unternehmen auf / Von Heike Hoffmann

Brüssel (GTAI) - EU-Institutionen präsentierten neue Entwicklungen bei den Drittstaatenprogrammen: Der Trend zu weniger Ausschreibungen und mehr Kredithebelung setzt sich fort.

18.07.2019

Am 20. Juni 2019 fand ein Sektorseminar der Europäischen Union (EU) zu Beteiligungsmöglichkeiten für Unternehmen an EU-Drittstaatenprogrammen in Brüssel statt. Auch bei der 41. Ausgabe des Seminars, das die ständigen Vertretungen und Außenwirtschaftsagenturen der EU-Mitgliedstaaten seit 1998 halbjährlich organisieren, betreute die GTAI Brüssel deutsche Firmen. Unter den 130 Teilnehmern waren 18 Deutsche aus 16 Unternehmen, Beratungsfirmen und Durchführungsorganisationen. Carlos Cortes, EU Affairs Manager der Beratungsfirma Schuman Associates, bot zu Beginn eine Einführung über EU-Drittstaatenprogramme, Ausschreibungen und Finanzinstrumente an. Bei den folgenden Vorträgen erläuterten Vertreter von EU-Institutionen neueste Entwicklungen. Viel Zuspruch erhielt die B2B-Firmenbörse am Nachmittag aufgrund interessanter Gespräche und Kontakte.

Neue Verwaltungsmethoden, neue Herausforderungen für Firmen

Die EU und ihre Mitgliedstaaten sind die weltweit größte Gebergemeinschaft - im Jahr 2018 investierte diese über 74 Milliarden Euro in Entwicklung. Hierdurch entstehen viele Geschäftschancen für europäische Unternehmen.

Bisher wurde der größte Teil des Budgets direkt von der EU-Kommission, ihren Delegationen und Agenturen verwaltet; viele Ausschreibungen entstanden. Alle Vorgaben für die Teilnahme an direkten Ausschreibungen aus den Drittstaatenprogrammen enthält das Vergabehandbuch Practical Guide on Contract Procedures for European Union External Action (PRAG). Dies beinhaltet Regelungen für die Ausschreibungen von Dienstleistungen, Lieferungen und Bauaufträgen. Sandra Bartelt, Referatsleiterin von der Generaldirektion (GD) Internationale Zusammenarbeit und Entwicklung (International Cooperation and Development, DEVCO) stellte das Vergabehandbuch vor.

Mittlerweile aber werden viele Projekte delegiert und indirekt durch Partnerländer, nationale Agenturen, Entwicklungsbanken und internationale oder gemeinnützige Organisationen verwaltet. Vergeben diese dann Aufträge zur Durchführung der Projekte, gelten deren eigenen Vorgaben, nicht die der EU.

EU setzt nicht mehr auf Projekte, sondern auf neue Umsetzungsarten

Bei den neuen Umsetzungsarten der EU ist die Einbindung des lokalen und internationalen Privatsektors viel wichtiger geworden, so Koen Doens, stellvertretender Generaldirektor von GD DEVCO. Er werde in Zukunft als Motor für wirtschaftliche Entwicklung und Schaffung von Arbeitsplätzen eine noch zentralere Rolle einnehmen. Grund dafür ist laut Doens, "dass Partnerländer weniger finanzielle Hilfe und mehr geeignete politische Rahmenbedingungen benötigen, um sich zu entwickeln, auch wirtschaftlich". Daher setze die EU nun statt auf konkrete Projektumsetzung auf finanzielle Unterstützung für politische Reformen. Auch weil 80 Prozent des weltweiten Wirtschaftswachstums künftig außerhalb der EU stattfinden werde, müsse die EU in ihrer Entwicklungszusammenarbeit umdenken, um sich strategisch zu positionieren.

Laut Katarina Mathernova, stellvertretende Generaldirektorin der GD Europäische Nachbarschaftspolitik und Erweiterungsverhandlungen (Neighbourhood and Enlargement Negotiations, NEAR), fehlen fünf bis sieben Milliarden Euro jährlich, um die nachhaltigen Entwicklungsziele (SDG) bis 2030 zu erreichen. "Dies wird nicht ohne den Privatsektor gelingen", der ein wichtiger Partner auf dem Weg zu Rechtsstaatlichkeit und gutem Geschäftsklima in der Nachbarschaft und den Beitrittskandidaten sei. Auch GD NEAR nutzt Haushaltshilfen für die Partnerregierungen und direkte Zuwei-

BETEILIGUNGSMÖGLICHKEITEN AN EU-DRITTSTAATENPROGRAMMEN WANDELN SICH WEITER

sungen an internationale Geber. Für Firmen seien, so Mathernova, weiterhin Beratungsmöglichkeiten gegeben - besonders über nationale Durchführungsorganisationen und internationale Finanzinstitute. Auch innovative Finanzierungsinstrumente der EU böten Chancen.

Zur Unterstützung beim Stabilitätsaufbau in den Nachbarländern richte die EU ihr Handeln nun stärker an nationalen Politikgehalten aus und kooperiere mit lokalen Institutionen. Insgesamt müssten EU, Mitgliedstaaten und Finanzierungsinstitutionen mit einer Stimme sprechen. Im mehrjährigen Finanzrahmen von 2021 bis 2027 der EU soll das Instrument für Nachbarschaft, Entwicklungszusammenarbeit und internationale Zusammenarbeit (89,5 Milliarden Euro) die meisten bisherigen Programme außer dem Instrument für Heranführungshilfe III (14,5 Milliarden Euro) zusammenfassen. Der Europäische Entwicklungsfonds soll in den EU-Haushalt integriert werden.

Finanzgarantien über die Investitionsoffensive für Drittstaaten

Das neue Kernstück der EU-Finanzierungsinstrumente ist die Investitionsoffensive für Drittländer (EU External Investment Plan, EIP). Dieser soll bis zu 60 Milliarden Euro an Investitionen mobilisieren, Arbeitsplätze schaffen und helfen, die SDG zu erreichen. Neben Blending (2,6 Milliarden Euro; Kombination aus Zuschüssen mit privaten Krediten und Investitionen) beinhaltet die Investitionsoffensive neue De-Risking-Maßnahmen (Garantien; 1,5 Milliarden Euro), die für Firmen interessant sind. GD DEVCO Investment Climate Officer Laura Atienza Urcelay und ihr Kollege Paulo Martins, GD NEAR Teamleiter zu Blending, Finanzinstrumenten und internationalen Finanzierungsinstitutionen, wiesen darauf hin, dass der EIP ab 2021 statt nur Afrika und die EU-Nachbarschaft die ganze Welt betreffe.

Chancen im Umfeld der EU

Institutional Policy Officer Isabel Fernandez Sarabia sprach für die Europäische Investitionsbank (EIB), die zehn Prozent ihres Gesamtvolumens außerhalb der EU verleiht (7,91 Milliarden Euro in 2017). Seit 2003 hat die EIB 2,46 Milliarden Euro für Projekte in Afrika verliehen und so elf Milliarden Euro an Investitionen besonders für Energie und Transport mobilisiert. Die Bank fördert bis zu fünfzig Prozent der Projektkosten und kooperiert mit anderen Entwicklungsbanken.

Kooperationsmöglichkeiten für Firmen entstehen nicht nur mit Entwicklungsbanken, sondern auch mit nationalen Durchführungs- und Nichtregierungsorganisationen (NGO). Mit der NGO SOS Sahel zum Beispiel, könne der Privatsektor nicht nur als Sponsor, sondern auch als Konsortialpartner, Subunternehmer und Dienstleister zusammenarbeiten, so Leiter Rémi Mémercyck. Evaluierer, IT-Spezialisten, Experten in Landwirtschaft und Klimawandel, aber auch Finanzen sowie Ausbilder seien nötig.

Fernando Jiménez-Ontiveros von der spanischen staatlichen Agentur für internationale Zusammenarbeit für Entwicklung AECID (Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo) rief EU-Firmen zur Zusammenarbeit über den EIP auf. Laut Bruno Juet, von der französischen Entwicklungsbank AFD (Agence Française de Développement), kann sich der Privatsektor an der Projektdurchführung und an Finanzgeschäften beteiligen.

Kontaktadressen

Bezeichnung	Internetadressen
Sektorseminar	http://www.sectorseminars.eu/aboutus.php 
EIP	https://ec.europa.eu/commission/eu-external-investment-plan_en 

Mehr zu:

EU
Außenwirtschafts-, Industriepolitik / Ausschreibungsprozess
Wirtschaftsumfeld

Kontakt

Dorothea Netz

 +49 228 24 993 339

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.