



Themenheft



KMU - Kleine und mittlere Unternehmen in Europa

Ohne sie läuft nichts

VORWORT Matthias Petschke Ohne die „Kleinen“ überleben die „Großen“ auch nicht	3
TITEL-INTERVIEW Günter Verheugen: Bürokratieabbau setzt Kräfte frei	4-5
SMALL BUSINESS ACT Der Fahrplan für mehr Chancengleichheit	6-7
KMU – ZUM BEISPIEL Fahrräder verleihen: Choice und das Projekt OBIS Maschinen bauen: Keine Angst vor internationalen Märkten	8-10
DIENSTLEISTUNGSRICHTLINIE Umsetzung in der entscheidenden Phase	11
Statement Udo Bullmann (MdEP) Die soziale Verantwortung der KMU	12
NACHGEFRAGT Interview mit Christian Ehler (MdEP)	13
FINANZPROBLEME Die Krise macht erfinderisch	14
KMU UND NEUE TECHNOLOGIEN Wie Forscher und Firmen zusammenkommen	15
NACHGEFRAGT Christian Eckgold (HWK Koblenz) über vergleichbare Berufsqualifikationen	16-17
RAT, HILFE UND KONTAKTE Von Beratung bis Verbände	18-19
FRAUEN UND KMU Erfolgsmodell Gründerinnenagentur	20
NACHGEFRAGT Immer noch eine Rarität: Eine Handwerksmeisterin in Berlin	21
KMU INTERNATIONAL Ohne Auslandserfahrung geht nichts	22-23
IMPRESSUM	24
SERVICE	24

Titelfotos: istockphoto

Ohne die „Kleinen“ überleben die „Großen“ auch nicht



Foto: EU-Kommission

Liebe Leserinnen und Leser,

lange Zeit waren kleine und mittlere Unternehmen (KMU)* eine unterschätzte Größe in der Erfolgsgeschichte des EU-Binnenmarkts. Dabei zeigt sich gerade jetzt in der Wirtschaftskrise, dass KMU schwierige Konjunkturzeiten besser überstehen als manch schwerfälliger „Dampfer“ unter den europäischen Konzernen. Die „Großen“ könnten ohne die vielen kleinen Zuliefer- und Spezialbetriebe im globalen Markt nicht lange überleben. KMU sind flexibel, sie arbeiten über Grenzen hinweg, sie passen sich an, sie organisieren sich immer wieder neu.

KMU, darunter werden Betriebe mit bis zu 250 Beschäftigten und einem Höchstumsatz von 50 Millionen Euro verstanden, sind Hoffnungsträger, „ihr Wohlergehen und Wachstum sind Schlüssel zur künftigen Wettbewerbsfähigkeit Europas“, wie die Europäische Investitionsbank jüngst festgestellt hat. Doch die ihnen zugeordnete Funktion des unternehmerischen Rückgrats im Binnenmarkt können die rund 23 Millionen Kleinunternehmen, Handwerksbetriebe, Familienbetriebe und Selbstständige in der EU nur bedingt wahrnehmen. Denn obwohl KMU 99 Prozent der Unternehmen ausmachen und über 100 Millionen Arbeitsplätze in den 27 Mitgliedstaaten stellen, gelten für sie zumeist die gleichen Verwaltungsaufgaben wie für die 41.000 großen Unternehmen.

Jeder Betrieb unterliegt der Informations- und Meldepflicht. Bei den Meldepflichten gab es bislang wenige Ausnahmen, was vor allem bei kleinen Betrieben wegen des bürokratischen Aufwands zu Klagen führte. Die EU-Kommission hat Konsequenzen daraus gezogen. KMU sind ins Zentrum ihrer Binnenmarktpolitik gerückt und der so genannte Small Business Act enthält zahlreiche Vorschläge zur Entlastung der KMU wie höhere Beihilfesätze und den Verhaltenskodex für einen erleichterten

Zugang zu öffentlichen Aufträgen. Es gilt nun das Prinzip „Think Small First“ („Zuerst an KMU denken“). Auch die Forschungs- und Entwicklungsförderung der EU ist stärker auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet. Das aktuelle Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) richtet sich hauptsächlich an kleine und mittlere Unternehmen: Es unterstützt innovative Aktivitäten insbesondere im Ökobereich, und der Zugang zu Finanzmitteln wird vereinfacht.

Überall in Deutschland gibt es Beratungsstellen, die weiterhelfen, wenn ein Kleinunternehmer seine Geschäfte auf den Binnenmarkt ausweiten oder in ein europäisches Förderprogramm aufgenommen werden möchte. So bietet das Netzwerk „Enterprise Europe Network“ Unternehmen kompetente Dienstleistungen zur Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit an und hilft ihnen, mögliche Kooperationspartner auch in anderen Ländern zu finden.

Das EU-Themenheft nennt die Ansprechpartner vor Ort, beschreibt Unternehmen, die erfolgreich ihr lokales Umfeld verlassen haben, um in Europa neue Geschäftspartner zu finden, neue Märkte zu erschließen oder an internationalen Forschungs- und Entwicklungsprogrammen teilzunehmen. Nichts ist unmöglich, lautet ihre Botschaft. Doch die Initiative sollte von den Unternehmen ausgehen, neue Wege in grenzübergreifenden Aktivitäten zu suchen. Das EU-Themenheft soll nicht zuletzt dazu anregen, im Binnenmarkt unternehmerische Chancen zu sehen.

Ihr
Matthias Petschke
Leiter der Vertretung der Europäischen Kommission in
Deutschland

Die Abkürzung KMU steht für „kleine und mittlere Unternehmen“ und wird durch das ganze Heft vielfach verwendet.

Zur Mittelstandspolitik der EU-Kommission

„Bürokratieabbau setzt Kräfte frei“

Interview mit dem Vizepräsidenten der EU-Kommission
Günter Verheugen, zuständig für Unternehmen und Industrie



Foto: EU-Kommission

Sie möchten „Gute Jobs für alle“ – ist das ein Ziel, das in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise noch realistisch ist?

Ohne dieses Ziel und die Anstrengungen seit 2005 wären wir der Krise viel stärker ausgeliefert. Aber selbstverständlich ist unsere Sorge, dass in diesem Jahr die Arbeitslosigkeit als Ergebnis der Finanz- und Wirtschaftskrise steigen wird. Es gibt aber auch schon Anzeichen, dass die Krise im Jahre 2010 abflaut und die Wirtschaft sich danach in vielen Ländern Europas erholt. Weitere Impulse kommen von den diversen Konjunkturprogrammen in den Mitgliedsländern und in der EU, mit denen mehr als 400 Milliarden Euro in viele Bereiche investiert werden. Dies wird zweifelsohne neue Jobs schaffen, ebenso wie wir die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen so gestalten müssen, dass neue und dauerhafte Jobs geschaffen werden. Mit dem Small Business Act (SBA) verfügen wir seit 2008 über eine längerfristige Strategie, die durch die Verbesserung des Umfelds für kleine und mittlere Unternehmen – welche 60 Prozent unseres Bruttoinlandsprodukts ausmachen – die gesamte Volkswirtschaft und somit auch die Schaffung von qualitativ guten Arbeitsplätzen fördert.

Wie stark leiden die kleinen und mittleren Unternehmen unter der Wirtschaftskrise, und was tut die EU-Kommission, um ihnen zu helfen?

Die Wirtschaftskrise trifft kleinere und mittlere Unternehmen sehr stark, insbesondere weil sich die Banken immer noch schwer tun, Kredite zu vergeben. Auch zeigen unsere Statistiken, dass die gesamte Volkswirtschaft besonders stark unter Einbrüchen im Bereich der Produktion, der Exportnachfrage und der Investitionstätigkeit leidet. Unter dem SBA-Aktionsplan hat die Europäische Investitionsbank beispielsweise nicht nur ihr Kreditvolumen, sondern auch ihre Finanzproduktpalette enorm ausgeweitet (schon acht Milliarden Euro seit Ende 2008). Bereits 2008 haben wir vorgeschlagen, es Unternehmern mithilfe der Europäischen Privatgesellschaft zu ermöglichen, in den 27 Ländern der EU unter dem gleichen Statut ein Unternehmen gründen zu

können. Wir erwarten eine Einigung vor dem Ende dieses Jahres im EU-Ministerrat. Weiter hat die Kommission auf EU-Ebene seit Januar 2009 einen sogenannten KMU-Test eingeführt, demzufolge vor jeglicher neuer politischer Initiative deren möglichen Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen geprüft werden. Die Kommission hat die Mitgliedstaaten aufgefordert, einen solchen Test auch auf nationaler Ebene einzuführen.

Sie haben die Entbürokratisierung auf Ihre Fahnen geschrieben – gibt es konkrete Beispiele, wie Sie dem Bäcker an der Ecke oder dem kleinen Kfz-Betrieb Verwaltungsaufwand erspart haben?

Der Bürokratieabbau war für mich von Anfang an als verantwortlicher Kommissar für Unternehmenspolitik ein zentrales Thema, für das ich mich in den letzten fünf Jahren besonders eingesetzt habe. Es war ein großer Erfolg, als sich Anfang 2007 alle Mitgliedstaaten und die Kommission das Ziel gesetzt haben, die Verwaltungslasten für Unternehmen bis 2012 um 25 Prozent zu reduzieren. Seitdem geht es in hohem Tempo voran. Mit den bisher von der Kommission vorgelegten Vorschlägen zum Bürokratieabbau sind wir auf gutem Wege, dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen. So hat die Kommission Anfang dieses Jahres zum Beispiel vorgeschlagen, Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern von den europäischen Vorschriften zu Jahresabschlüssen auszunehmen. Darüber hinaus wollen wir es den Unternehmen leichter machen, ihren Rechnungsverkehr elektronisch abzuwickeln. Diese Initiativen werden gerade Kleinstunternehmen nachhaltig entlasten. Wir müssen alles daran setzen, unseren Unternehmen unnötigen Verwaltungsaufwand zu ersparen und Kräfte für Produktion und Innovation frei zu setzen. Dies gilt in der wirtschaftlichen Krise umso mehr.

Wie steht es mit der Möglichkeit, einen reduzierten Mehrwertsteuersatz für ortsnahe Dienstleistungen einzuführen?

Mit der Zustimmung des EU-Ministerrates im März 2009

können wir einen klaren Erfolg für diesen Vorschlag im Rahmen des SBA vermelden. Damit haben die Mitgliedstaaten seit dem 1. Juni die Möglichkeit, für bestimmte lokal erbrachte, arbeitsintensive Dienstleistungen, bei denen keine Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen zwischen Mitgliedsländern besteht, geringere Mehrwertsteuersätze zu erheben. Dies gilt zum Beispiel für kleinere Reparaturarbeiten an Fahrrädern und Schuhen, Friseur Tätigkeiten, Renovierungsarbeiten an Privathäusern, häusliche Pflegedienstleistungen und gastronomische Tätigkeiten – um nur einige Bereiche zu nennen. Allerdings sind diese reduzierten Sätze für die Mitgliedstaaten optional. So will beispielsweise die Bundesregierung davon zurzeit keinen Gebrauch machen, aber auch in Deutschland steht diese Möglichkeit in Zukunft offen.

Was sind die nächsten Schritte der EU-Kommission zur Förderung der KMU?

Der SBA und der dazu gehörige Aktionsplan sind das Kernstück jeglicher EU-Mittelstandspolitik. Wir werden beide in den nächsten Monaten und Jahren weiter mit Leben füllen müssen. Zum Beispiel soll die KMU-Woche jedes Jahr unternehmerisches Denken und Handeln stärken, nachdem ihre erste Auflage im Mai dieses Jahres ein großer Erfolg war. Bei KMU-Tests und bei der Reduzierung der Bürokratiekosten um 25 Prozent bis 2012 sind wir bereits auf einem sehr guten Weg. Die von der Europäischen Investitionsbank auf 30 Milliarden Euro erhöhten KMU-Darlehen werden seit Ende letzten Jahres kontinuierlich an lokale Banken unter der Bedingung weitergegeben, dass die Gelder auch bei kleinen und mittleren Unternehmen ankommen. Erst im Mai dieses Jahres wurden diese Mittel noch einmal um zehn Milliarden Euro erhöht. Mit Hilfe der gelockerten Regeln bei staatlichen Beihilfen wurde der Weg für eine gezielte Förderung von KMU freigemacht. Das Enterprise Europe Network, das seit 2008 europaweit über mittlerweile mehr als 550 lokale und regionale Träger Mittelständler tatkräftig in den Bereichen Information, Beratung und Kontakte unterstützt, wird erweitert. Wichtige Vorschläge zur Reduzierung des Zahlungsverzugs von öffentlichen Behörden und zur Befreiung von Kleinstunternehmen von der Jahresbilanz sind auf den Weg gebracht. Hier wird die Kommission die Verhandlungen im Rat und Parlament aktiv unterstützen. Dies sind nur einige Beispiele. Die Kommission wird die Fortschritte auch in den EU-Mitgliedsländern verfolgen – so zum Beispiel anlässlich der monatlich stattfindenden Sitzungen des Ministerrats.

Sie haben angekündigt, dass Sie der nächsten Kommission nicht mehr angehören wollen. Können Sie uns

eine kurze Bilanz Ihrer Arbeit geben? Was waren Ihre größten Erfolge, wo muss Ihr Nachfolger ansetzen?

Im Bereich der Politik für kleine und mittlere Unternehmen war die Annahme des SBA sicherlich der größte Erfolg. Mit ihm haben wir eine solide Grundlage für eine langfristig ausgerichtete Mittelstandspolitik gelegt. Als ich im Jahre 2004 meine Arbeit als Kommissar für Unternehmen und Industrie aufnahm, war es eines meiner wichtigen Ziele, kleine und mittlere Unternehmen aus dem Schattendasein der Wirtschaftspolitik herauszuholen. Der Kontrast zwischen der volkswirtschaftlichen Bedeutung der KMU und einer fehlenden horizontalen Mittelstandspolitik war so groß, dass ich mich als Kommissar herausgefordert fühlte, hier Abhilfe zu schaffen. Die Aufnahme des SBA in das Europäische Konjunkturprogramm vom November 2008 hat dann unsere großen Anstrengungen bestätigt und unterstützt. Der verbindliche KMU-Test für alle mittelstandsrelevanten Kommissionsmaßnahmen und die großen Fortschritte beim Abbau von Bürokratielasten sind in diesem Zusammenhang als konkrete Erfolge besonders hervorzuheben. Natürlich sind in vielen Bereichen noch Kraftanstrengungen nötig, insbesondere um den SBA auch in den Mitgliedstaaten in einem ähnlichen Tempo wie auf EU-Ebene umzusetzen. Hier muss teilweise noch Überzeugungsarbeit geleistet werden, auch wenn alle Mitgliedstaaten den SBA prinzipiell unterstützen. Ich denke hier zum Beispiel an eine bessere Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns, die in der Schule beginnen sollte, sowie erleichterte Verfahren bei der Übertragung von Familienunternehmen und bei der Zweitgründung eines Unternehmens nach einem ersten gescheiterten Versuch.

Günter Verheugen (65) ist seit 1999 Mitglied der EU-Kommission. In seiner ersten Amtsperiode bis 2004 war er für die Erweiterung der Europäischen Union zuständig. In dieser Zeit war er intensiv daran beteiligt, die Aufnahme von zehn neuen Mitgliedstaaten im Jahre 2004 mit vorzubereiten. Günter Verheugen saß von 1983 bis 1999 durchgehend als Abgeordneter der SPD im Deutschen Bundestag. 1998 wurde er unter Außenminister Joschka Fischer Staatsminister für europäische Angelegenheiten im Auswärtigen Amt. Seit November 2004 bekleidet er das Amt eines Vizepräsidenten der Europäischen Kommission und ist zuständig für Unternehmen und Industrie.

→ http://ec.europa.eu/commission_barroso/verheugen/experience_de.htm

Small Business Act

Der Fahrplan für mehr Chancengleichheit



Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind in den Fokus der

Binnenmarktpolitik gerückt. Sie sind der Schlüssel zur künftigen Wettbewerbsfähigkeit Europas. Gemeinsame Marktvorschriften waren in der Vergangenheit oftmals an Bedürfnissen großer Unternehmen ausgerichtet und konnten für KMU zur Belastung werden. Mit dem im Sommer 2008 vorgestellten „Small Business Act“ zeigt die EU-Kommission, dass sie im Umgang mit dem Mittelstand einen neuen Weg eingeschlagen hat und diesen stärker zu Wort kommen lässt.

Gerade in wirtschaftlichen Krisenzeiten zeigen sich die Stärken kleinerer Unternehmen: Ihre Strukturen sind im Gegensatz zu Konzernen überschaubar. Daher haben sie es leichter, sich in kurzer Zeit neuen Marktanforderungen anzupassen. Wie erste Statistiken Anfang 2009 zeigten, hatten kleine und mittlere Betriebe in Deutschland mit weniger heftigen Umsatzeinbrüchen zu kämpfen als Konzerne.

Mit dem „Small Business Act“, der unter der Devise „Vorfahrt für KMU (Think small first)“ steht, wird ihre Position gestärkt werden. Der Fahrplan für mehr Chancengleichheit zwischen kleinen und großen Marktteil-

nehmern umfasst zehn verbindliche Grundsätze und einige konkrete Maßnahmen, die den Kleinunternehmen wirtschaftliche Aktivitäten erleichtern sollen. Die EU-Kommission legt den Schwerpunkt auf vier Bereiche:

1. Eine neue allgemeine „Gruppenfreistellungsverordnung“ für staatliche Beihilfen wird Verfahren vereinfachen und Kosten sparen. Mit einer solchen Verordnung werden ganze Gruppen von Beihilfen pauschal als mit dem gemeinsamen Markt für vereinbar erklärt und damit von den sonst aufwändigen Genehmigungsverfahren freigestellt. Dazu gehören Forschungs- und Entwicklungsbeihilfen für KMU, Beschäftigungs- und Ausbildungsbeihilfen, regionale, Umweltschutz-, Innovations- und Risikokapitalbeihilfen sowie Beihilfen für neu gegründete Frauenunternehmen. Damit können KMU mehr staatliche Hilfen erhalten und sich einfacher Mittel erschließen.

2. Durch das neue **Statut der Europäischen Privatgesellschaft** (Société privée européenne – SPE) können in allen Mitgliedstaaten Betriebe gegründet werden, die nach denselben Grundsätzen arbeiten. Diese neue Art der Rechtsform wurde entwickelt, weil für grenzüberschreitend tätige KMU heutzutage sehr kostspielige Verpflichtungen bestehen. Sie können bislang in jedem Mitgliedstaat, in dem sie tätig werden wollen, Tochterunternehmen mit jeweils unterschiedlicher Rechtsform gründen. Die SPE bedeutet in der Praxis, dass für ein KMU ein und dieselbe Rechtsform ausreicht, gleich-

Handwerker, Kleinbetriebe und Dienstleister sollen von den Maßnahmen der EU-Kommission am meisten profitieren.



gültig, ob es nur in seinem Heimatland oder auch in anderen tätig ist. Die Entscheidung für die SPE erspart den Unternehmern Zeit und Geld für Rechtsberatung, Management und Verwaltung.

3. Ein neuer Vorschlag über die Mehrwertsteuer wird den Mitgliedstaaten die Möglichkeit bieten, für lokal erbrachte Dienstleistungen **ermäßigte Mehrwertsteuersätze** zu erheben; dazu gehören personalintensive Dienstleistungen, die hauptsächlich von kleinen und mittleren Unternehmen erbracht werden.

4. Grundsätzlich sollten laut einem Kommissionsvorschlag vom Mai 2009 öffentliche Stellen **Rechnungen innerhalb von 30 Tagen** bezahlen. Tun sie es nicht, müssen sie Verzugszinsen, eine Entschädigung für Beitreibungskosten sowie vom ersten Tag des Verzugs an eine pauschale Entschädigung von fünf Prozent zahlen. In ordnungsgemäß begründeten Fällen sind längere Fristen zulässig.

Über die bereits bestehende Zusage hinaus, den Verwaltungsaufwand bis zum Jahr 2012 um 25 Prozent zu reduzieren, soll nach den Vorstellungen der EU-Kommission der Zeitbedarf zur Gründung eines neuen Unternehmens eine Woche nicht überschreiten. Die Frist zur Erteilung von Unternehmenslizenzen und -zulassungen soll höchstens einen Monat betragen, und es werden in jedem Mitgliedsland zentrale Anlaufstellen entstehen, die bei Neugründungen und Personaleinstellungen weiterhelfen.

→ http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_de.htm

→ http://ec.europa.eu/internal_market/smn/smn51/docs/pp_sme_friendly_de.pdf



Fotos: www.amh-online.de

AUSZEICHNUNG FÜR DAS HANDWERK

Beste Idee zum Bürokratieabbau

Für seinen Vorschlag, eine größere Zahl von Handwerksbetrieben bei Kurzfahrten von der Benutzung eines Fahrtenschreibers zu befreien, hat die EU-Kommission im Mai 2009 dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) den Preis für die beste Idee zum Bürokratieabbau verliehen. Demnach sollen Fahrtenschreiber zur Erfassung von Geschwindigkeit und Lenkzeiten erst für Strecken über 150 Kilometer und nicht wie derzeit bereits ab 50 Kilometer Entfernung vom Firmensitz verpflichtend vorgeschrieben werden. Die Auszeichnung belohnt Originalität, Machbarkeit und das Gesamtpotenzial von Vorschlägen zum Bürokratieabbau insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. In der Erklärung zur Preisverleihung heißt es: „Die Teilnehmer an diesem Wettbewerb haben sehr nützliche Ideen vorgetragen, um uns beim Abbau von Bürokratie und unnötigen Belastungen für Unternehmer aller Art zu unterstützen. Es ist hilfreich, von Bürgern und Unternehmern direkt zu erfahren, was ihrer Meinung nach getan werden kann.“ Nach Schätzungen könnten in der EU Mittelstand und Verwaltung durch einen Abbau bürokratischer Vorschriften um etwa 30 Milliarden Euro entlastet werden. Insgesamt waren an die 500 Vorschläge eingereicht worden, die der EU und den Mitgliedstaaten helfen könnten, verwaltungstechnische Abläufe in einem Kleinunternehmen zu vereinfachen. Den zweiten Preis erhielt der Zentralverband Schwedischer Landwirte. Er schlug vor, dass Nahrungsmittelhersteller, die nur geringe Mengen produzieren (beispielsweise Imker), nicht als Lebensmittelunternehmen registriert sein müssen, um kleine Mengen an Großhändler oder Verpackungsbetriebe liefern zu können.

Auf den folgenden Seiten stellen wir zwei typische mittelständische Firmen vor, die mit EU-Fördermitteln und den Unterstützungsleistungen der EU-Beratungsstellen gute Erfahrungen gesammelt haben. „Choice“ ist ein junges Berliner Unternehmen, das im Dienstleistungssektor arbeitet. Die Firma Pfuderer ist ein klassischer mittelständischer Zulieferbetrieb, der in den 1990er Jahren unter einen zunehmenden Wettbewerbsdruck geriet und sich dann in der erweiterten EU neue Perspektiven erschloss.

Choice und das Projekt OBIS

Wie die Städte Europas beim Fahrradverleih besser zusammenarbeiten können

Die kleine Beraterfirma „Choice“ sitzt direkt über dem Wasser der Spree im Berliner Bahnhof Jannowitzbrücke. Aber nicht um Bootsverleih geht es ihr. Sie konzentriert sich auf Fahrradverleihsysteme, und zwar auf die großen Verleiher, die europaweit agieren. Mit einem ihrer Hauptkunden, der Deutschen Bahn, bilden sie in dem Bahnhof eine Bürogemeinschaft. „Kurz gesagt untersuchen wir, welche Verleihsysteme funktionieren und welche nicht“, erklärt Geschäftsführer Hendrik Mlasowsky. „Dabei kann es ein, dass ein System in einer Stadt wie Barcelona wunderbar funktioniert, aber in Oslo eine völlige Pleite ist.“ Und Geschäftsführerin Janett Büttner ergänzt: „Uns beschäftigt, was Städte in puncto Fahrradmobilität voneinander lernen können.“

Das Thema interessiert die beiden seit 1998. Damals gründete sich „Choice“ aus dem Wissenschaftszentrum Berlin heraus mit einem eigenen Projekt: „Cash Car“. Projektmitel aus dem Bundesforschungsministerium und von einigen interessierten Firmen machten es möglich. Als das Vorhaben 2003 auslief, sammelte das Team erste Erfahrungen mit EU-Fördermitteln – damals war die Deutsche Bahn noch federführend. 2007 schließlich entdeckten sie das Programm „Intelligent Energy Europe (IEE)“, das darauf abzielt, vorhandene ressourcensparende Produkte zu promoten und voranzutreiben – und das besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).

„Wir hatten durch unsere lange Beschäftigung mit dem Thema Mobilität bereits jede Menge Partner und Kontakte“, sagt Janett Büttner. Das sei wichtig, wenn man eine Idee entwickeln, testen und gut verpacken möchte. „Wir haben mit Experten von der EU-Kommission gesprochen und haben uns bei einem Workshop



Die Equipe der Beraterfirma Choice. Vorne Janett Büttner, im Hintergrund Geschäftsführer Hendrik Mlasowsky.

Foto: Choice

der Vertretung Berlin-Brandenburg in Brüssel Feedback geholt“, fügt Hendrik Mlasowsky hinzu. Wichtig sei es, eine Skizze zu haben, die nicht zu detailliert ist und dadurch das Publikum erschlägt, sondern Interesse weckt, den Funken überspringen lässt. „Und eine sehr gute Empfehlung für ein Projekt ist es, wenn bereits prominente Partner dabei sind. Wir haben London gewonnen, weil wir sagen konnten, Wien und Barcelona sind schon dabei.“

Das Vorhaben bekam einen Namen mit einer griffigen Abkürzung: OBIS = Optimising Bike Sharing in European Cities. Der Antrag ging innerhalb von zwölf Monaten durch, über das Förderprogramm IEE konnten die Mittel fließen. „Dabei handelt es sich allerdings nie um eine Vollfinanzierung“, sagt Hendrik Mlasowsky. Die Gesamtkosten des Projekts OBIS belaufen sich für drei Jahre europaweit auf 1,5 Millionen Euro. Auf „Choice“ entfallen davon 243.850 Euro. Gefördert werden 75 Prozent der Kosten, also 1,1 Millionen Euro.

„Choice“ erhält aus Brüssel davon ganze 182.887 Euro. Den Rest muss die Firma selbst aufbringen. Das OBIS-Projekt zielt darauf ab, Lösungen zu entwickeln, wie der Betrieb von Fahrradverleihsystemen optimiert und bestehende Hindernisse überwunden werden können. In zahlreichen europäischen Städten werden Konzepte und Technologien erprobt – in Stockholm und Barcelona etwa funktioniert alles über Chipkartensysteme, in Deutschland bestellt man sein Rad („Call a bike“) über das Handy, in Paris finanziert sich das Verleihsystem über Werbepartner. „Besonders wichtig ist uns die Zusammenarbeit mit osteuropäischen Städten“, sagt Hendrik Mlasowsky. „Sie fangen mit der Erprobung erst an.“

Im Rahmen von OBIS wird ein Handbuch zu Fahrradverleihsystemen in europäischen Städten erarbeitet und in elf Sprachen veröffentlicht. Das Projekt richtet sich sowohl an die Entscheidungsträger in den Kommunen und Städten als auch an die Betreiber der Verleih-

systeme und die Verkehrsteilnehmer selbst. „Beim ‚Call a Bike‘ System der DB können Sie das Fahrrad überall stehen lassen, es genügt, einen Code über das Handy durchzugeben. Das ist ein Vorteil, weil Sie woanders alles über zentrale Verleihstationen buchen müssen. Dafür ist das Ausleihen über Handy gewöhnungsbedürftig.“

Wie sich Verleihsysteme in Zukunft entwickeln? „Das ist ein großes Thema für unsere Firma“ sagt Janett Büttner. „Der Platz in den Städten wird enger, wenn auch noch Car Sharing Modelle dazu kommen. Es werden sich Systeme entwickeln, die auch Bedürfnisse von älteren Nutzern berücksichtigen und zum Beispiel Fahrräder mit einem zusätzlichen Elektroantrieb anbieten. Und es werden sich Systeme in die Fläche ausbreiten, gerade in Gebieten, die um Touristen werben.“

→ www.choice.de

→ www.obisproject.com

Keine Angst vor internationalen Märkten

Schwäbischer Maschinenbauer verringert Abhängigkeiten

Die Pfuderer Maschinenbau GmbH im baden-württembergischen Ludwigsburg erledigt Spezialaufgaben vor allem für die Automobilindustrie. Als diese in den 1990er Jahren begann, ihre Zulieferer einem wachsenden Wettbewerbsdruck auszusetzen, suchte sich das mittelständische Unternehmen Kooperationspartner im Binnenmarkt. Schlüssel zum Erfolg ist seither ein ausdauerndes Networking, auch mit Hilfe der EU-Beratungsstellen im Land.

Pfuderer startete 1960 als Handwerksbetrieb zur Fertigung von Sondermaschinen. Der Standort unweit von Stuttgart ist ideal: In unmittelbarer Nachbarschaft produzieren nicht nur Daimler, Porsche und Audi, sondern ebenso bedeutende Zulieferer wie Bosch, Mahle oder Beru.

Die unternehmerische Eigenständigkeit im Windschatten mächtiger Auftraggeber war allerdings gering, erinnert sich Jörg Leonberger. Er hat vor 20 Jahren als Lehrling bei Pfuderer begonnen und ist heute Mitglied der Geschäftsleitung. Die Konstruktionszeichnungen kamen überwiegend vom Kunden, und alle notwendigen Komponenten musste man sich über die zentrale Warenbeschaffung der Auftraggeber besorgen. Mit

PFUDERER MASCHINENBAU GMBH

Blick in die Fertigungshalle der Firma Pfuderer: Hier entstehen Maschinen, mit denen Steckdosen, Bremspedale, Ventile oder Schalter für Fensterheber automatisiert hergestellt werden können.

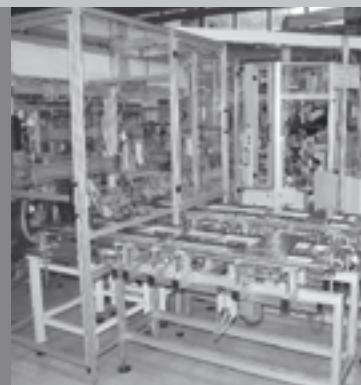


Foto: Pfuderer

der Öffnung der Binnengrenzen zu Beginn der 1990er Jahre änderten die Konzerne ihre Strategie und entließen ihre Zulieferer nach und nach in die (vielleicht nicht ganz freiwillig gewollte) Selbständigkeit. Nunmehr werden die günstigsten Preise im Markt über EU-weite Ausschreibungen ermittelt. Die Folge war: Der Kostendruck in dem schwäbischen Familienunternehmen wuchs, und es ergab sich die Notwendigkeit, selbst günstigere Lieferanten – auch außerhalb Deutschlands – zu suchen. 1993 nahm die Firma auf Initiative der Handwerkskammer Stuttgart und des Enterprise Eu-

rope Network in Prag an einer Kooperationsbörse mit tschechischen Firmen teil. Die ersten dort geschlossenen Kontakte wurden nachbereitet und in einem nächsten Schritt die zwölf Firmen der engeren Wahl zusammen mit einem Dolmetscher besucht, Fertigungsmöglichkeiten und Maschinenpark verglichen und Transportmöglichkeiten untersucht.

Vom regionalen Zulieferer zum internationalen Exporteur

Heute verfügt das Unternehmen über acht Lieferanten in Tschechien. „Es war eine harte Aufbauarbeit, aber es hat sich gelohnt“, resümiert Geschäftsführer Martin Pfuderer. Er verweist auf einen Kostenvorteil von immerhin 20 Prozent. 30 Prozent der Fertigungsteile kommen nun aus Tschechien und weitere 20 Prozent aus dem europäischen Ausland. „Den Rest beziehen wir aber aus Qualitäts- und Transportgründen nach wie vor in Baden-Württemberg“, erklärt Pfuderer. „Und daran werden wir auch in Zukunft nichts ändern.“

Das Unternehmen bietet mittlerweile eigene Konstruktionslösungen dem Markt an und zählt neben dem Fahrzeugbau auch die Beschlags-, Elektro- und Kunststoffindustrie zu seinen Abnehmern. Der Exportanteil liegt bei 60 Prozent, und die Geschäftskontakte reichen bereits bis nach China. Dazu sind die Mitglieder der Geschäftsführung permanent unterwegs, um Kontakte zu halten und ständig neue zu knüpfen.

Beim Steinbeis-Europazentrum in Stuttgart, das heute in Baden-Württemberg zusammen mit den Industrie- und Handelskammern für die KMU-Beratung zuständig ist, gilt die Firma Pfuderer wegen ihrer Bereitschaft, immer wieder neue Wege zu gehen, als einer der Vorzeigetriebe im Land. Trotz Diversifikation, die Wirtschaftskrise setzt auch dem Ludwigsburger Mittelständler zu. Von 100 Beschäftigten mussten schon mehr als zehn entlassen werden. Angebote mit einem Gesamtauftragswert von 40 Millionen Euro liegen fertig in der Schublade. Es fehlt nur noch die Auftragserteilung.

→ www.pfuderer.de

→ www.enterprise-europe-bw.de

Messestand der Firma Pfuderer: Hier entstehen die Kontakte ins Ausland.



Foto: Pfuderer

NACHGEFRAGT

„Freiwillig Englisch lernen“

Drei Fragen an Jörg Leonberger von der Pfuderer-Geschäftsleitung



Herr Leonberger, wo macht sich die EU in Ihrem Unternehmen bemerkbar?

Eigentlich nur an wenigen Stellen: Jeder Ware, die rausgeht, müssen wir eine achtstellige Nummer zuordnen und dem Statistischen Bundesamt melden. Das betrachten wir als Pflichtaufgabe. Wir sehen auch die Vorteile des Binnenmarktes und der Eurozone. Nur noch Liefer- und keine Zollpapiere mehr, und alle Rechnungen – auch die in die Schweiz und USA – werden in Euro fakturiert. Eine gute Sache.

Welche Vorteile bringt der Binnenmarkt speziell für Ihr Unternehmen?

EU-weite Ausschreibungen, problemloser Export, die vielen Kontakte. Auch die Erweiterung war ein großer Vorteil für uns. Wir sind zwar in den osteuropäischen Markt gegangen, als die Länder noch nicht Mitglied der EU waren. Aber seit der Erweiterung ist vieles leichter.

Sprachen, heißt es, werden vor allem von KMU als Markthindernis betrachtet ...

Stimmt, Sprachen sind ein Problem. Im Haus haben wir 40 Mitarbeitern einen freiwilligen Englischkurs angeboten. Uns ist klar, Englisch ist die internationale Sprache. Das ist auch bei Ausschreibungen so, an denen wir uns beteiligen wollen.

Entscheidende Phase

Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie nützt vor allem den KMU

Ein Aachener Malermeister, der seine Farbeimer bei einem Auftrag in Belgien nur dann transportieren darf, wenn er dort eine Niederlassung gründet und ein Kfz zulässt, eine Aufzugfirma, die ihre Techniker lange und umständlich anmelden muss, wenn sie einen von ihr gelieferten Aufzug in Paris reparieren muss – das alles soll es nach der Umsetzung der europäischen Dienstleistungsrichtlinie nicht mehr geben.

Die Umsetzungsfrist der 2006 verabschiedeten Richtlinie läuft Ende 2009 ab. Damals fand der zwei Jahre anhaltende Streit um diese Richtlinie durch einen Kompromissvorschlag des Europäischen Parlaments sein Ende. Kern der Dienstleistungsrichtlinie ist: Jeder, der in seinem Heimatland ordnungsgemäß ein Gewerbe ausübt, darf seine Dienstleistung auch im EU-Ausland anbieten, ohne dort gleich eine Niederlassung zu gründen. Dabei gelten künftig für den Dienstleister aus dem Ausland keine Sonderregelungen, sondern lediglich die Bestimmungen des Landes, in dem die Dienste angeboten werden. Das bedeutet unter anderem: Mindestlöhne, Bestimmungen der Tarifverträge, Arbeitszeitbestimmungen oder Bauvorschriften müssen eingehalten werden. Auch im Vertragsrecht gelten künftig die Bestimmungen des Ziellandes. Das heißt: Bei Reklamationen kann sich zum Beispiel ein deutscher Kunde, der eine Leistung von einer polnischen Handwerksfirma erbringen lässt, auf das deutsche Recht berufen.

Die Richtlinie deckt ein breites Spektrum ab, wie beispielsweise Dienstleistungen des Baugewerbes und des Handwerks, des Einzelhandels, die meisten reglementierten Berufe (wie Rechts- und Steuerberater, Architekten, Ingenieure und Abschlussprüfer), unternehmensbezogene Dienstleistungen (Wartung von Büroräumen, Unternehmensberatung und Werbung), des Fremdenverkehrs, Verpflegungs- und Unterbringungsleistungen, Immobiliendienstleistungen oder Vermietungs- oder Leasingtätigkeiten.

Bestimmte Bereiche sind ausdrücklich ausgenommen worden. Dazu zählen vor allem Finanzdienstleistungen, elektronische Kommunikationsnetze, Transportdienstleistungen, Dienstleistungen im Gesundheitswesen, audiovisuelle Dienstleistungen, Glücksspiele und Wetten sowie bestimmte soziale Dienstleistungen (Kinderbetreuung, Altenpflege).



Raum-
pfleger
bei der
Arbeit
– eine
Dienst-
leistung,
die auch
von der
neuen
Richtlinie
betroffen
ist.

Foto: www.camh-online.de

Wirtschaftliche Bedeutung

Mit der Richtlinie werden die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen gefördert und grenzüberschreitenden Geschäftsaktivitäten vereinfacht. Dienstleistungen sind mit rund 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der wichtigste Motor für Wachstum und Arbeit. So wurden durch sie 95 Prozent der neuen Arbeitsplätze in den letzten Jahren geschaffen. Trotz dieser außergewöhnlichen wirtschaftlichen Leistung wird ein großer Teil ihres Wachstumspotenzials nicht ausgeschöpft, da immer noch zahlreiche Handelshindernisse zwischen den Mitgliedstaaten bestehen und Unternehmensgründungen in einem anderen EU-Land oftmals mit einer „Behördenrallye“ verbunden sind.

Ein klarer Indikator dafür ist, dass die Dienstleistungen nach wie vor nur rund 20 Prozent des grenzübergreifenden Handels in der EU ausmachen. Unternehmen, die sich in einem anderen Mitgliedstaat niederlassen oder dort Dienstleistungen erbringen wollen, stoßen nach wie vor auf zahlreiche Rechts- und Verwaltungshindernisse. Dazu zählen erhebliche Verzögerungen und Kosten in Form von juristischer Beratung und Verfahren zur Einhaltung erforderlicher Formalitäten. Viele, den Dienstleistungserbringern vorgeschriebene Anforderungen sind übertrieben und laufen dem EU-Recht zuwider. Dies wirkt sich vor allem auf KMU, die rund 98 Prozent aller Dienstleistungsunternehmen in Europa ausmachen, abschreckend aus. Dass der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr noch nicht reibungslos funktioniert, spüren die Dienstleistungsempfänger, Verbraucher wie Unternehmen gleichermaßen, da die bestehenden Hemmnisse die Auswahlmöglichkeiten beschränken und der mangelnde Wettbewerb die Preise auf einem höheren Niveau hält.

Darüber hinaus sind Dienstleistungsempfänger in manchen Fällen diskriminierenden Praktiken ausgesetzt, wenn sie die Dienstleistungen aus anderen Mitgliedstaaten in Anspruch nehmen, wie beispielsweise Preisschwankungen je nach Wohnsitzland.

Umsetzung in nationales Recht

Die Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht sieht in allen EU-Mitgliedstaaten mehrere praktische Vereinbarungen wie die so genannten Einheitlichen Ansprechpartner und ein System der Verwaltungszusammenarbeit zwischen den nationalen Verwaltungen vor. Die Einheitlichen Ansprechpartner sollen es künftig möglich machen, dass jeder Dienstleistungserbringer über eine Kontaktstelle oder Kontaktperson verfügt, über die alle Verfahren und Formalitäten sowie Informationsanfragen abgewickelt werden können. Er liefert Informationen über die Anforderungen für die Erbringung einer Dienstleistung in Deutschland und unterstützt die Anbieter beim Verfahren. Zuständig für die Einrichtung dieser Stellen sind in Deutschland die Bundesländer, die Kontaktstellen werden bei Landesbehörden, den Kammern oder den Kommunen eingerichtet.

Außerdem wird es möglich sein, über die Einheitlichen Ansprechpartner Zugang zu den Möglichkeiten und Chancen der Dienstleistungstätigkeit in jedem anderen Mitgliedsland zu bekommen. Dies bedeutet, dass die Mitgliedstaaten e-Government-Dienstleistungen anbieten müssen, die grenzübergreifend genutzt werden können. Das dritte große Projekt sieht die Schaffung eines Netzes für die Verwaltungszusammenarbeit zwischen den Behörden der Mitgliedstaaten vor. Das Ziel ist klar: Stärkung des Vertrauens in den Binnenmarkt durch Unterstützung der Zusammenarbeit von Behörden auf regelmäßiger Basis. Das Binnenmarkt-Informationssystem (IMI) ist das elektronische Instrument, das als Grundlage für die Verwaltungszusammenarbeit dient. Das IMI wird derzeit von der Kommission in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten entwickelt. Im Jahr 2010 werden die Kommission und die Mitgliedstaaten zusammen mit den betroffenen Interessengruppen die Änderungen der nationalen Gesetzgebungen, die aus der umgesetzten Dienstleistungsrichtlinie resultieren, überprüfen. Die Ergebnisse werden dem Europäischen Parlament mitgeteilt. Ziel ist quasi eine Röntgenaufnahme des Binnenmarktstandes. Der Binnenmarkt wird nie völlig vollendet sein, da er sich ständig den veränderten Realitäten innovativer und dynamischer Wirtschaftssektoren anpassen muss.

→ http://ec.europa.eu/internal_market/services/services-dir/index_de.htm

→ www.dienstleistungsrichtlinie.de

STATEMENT

Die soziale Verantwortung der KMU

Statement von
Udo Bullmann (MdEP),
SPD



Foto: SPD

Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind das Rückgrat des Europäischen Binnenmarktes. Sie sichern 67 Prozent der Beschäftigten in der Europäischen Union ihren Arbeitsplatz und sind somit der Motor für regionale Wirtschaftsstandorte. In meiner Heimatregion Hessen stellen die KMU über 70 Prozent der Ausbildungsplätze. Dabei übernehmen sie ein hohes Maß an sozialer Verantwortung und geben jungen Menschen eine berufliche Perspektive.

Diese soziale Verantwortung muss gefestigt und ausgebaut werden. So können über die Einhaltung von gesetzlichen Arbeitnehmerrechten hinaus innovative Regelungen gemeinsam mit Arbeitnehmern entwickelt werden. Beispielsweise lohnt sich eine familienfreundliche Unternehmenspolitik nicht nur für die Beschäftigten. In Zeiten mangelnder Fachkräfte können die KMU dadurch qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an sich binden.

Damit auch KMU den Anschluss an ökologische Innovationen erhalten, leistet die Europäische Union Unterstützung zum nachhaltigen Wirtschaften. Mit dem „Small Business Act (SBA)“ hat die Europäische Union die KMU weiter in den Fokus europäischer Förderpolitik gerückt. Dabei erhalten die Unternehmen nicht nur erleichterten Zugang zu dringend benötigten Krediten. Auch Weiterbildungsmaßnahmen und Instrumente, die KMU befähigen, ökologische Herausforderungen in Chancen umzuwandeln, gehören hierzu. Auf die Bedürfnisse von Handwerks- und Familienbetrieben sowie Selbstständigen und Kleinstunternehmen wird dabei besonderes Augenmerk gelegt.

NACHGEFRAGT

„Wir haben die Sonnenscheinrichtlinie entschärft“

Interview mit Christian Ehler, MdEP (CDU), Ausschuss für Wirtschaft und Währung im Europäischen Parlament



Foto: privat

Was sind die häufigsten Anfragen aus kleinen und mittleren Unternehmen an das Europäische Parlament?

Die meisten Anfragen kommen nicht, wie man vielleicht vermuten könnte, aus dem Dienstleistungssektor, bei dem noch viele nationale Regularien den Europäischen Binnenmarkt behindern. Den Löwenanteil der Anfragen stellt mit 43 Prozent das produzierende Gewerbe. Insgesamt ist das Enterprise Europe Network (früher: Euro-Informationszentren) für die Verbreitung von EU-relevanten Informationen in den einzelnen Mitgliedsstaaten vor Ort von besonderer Bedeutung. Sie beantworten pro Jahr etwa 360.000 Anfragen von KMU. Einige der 330 Network-Zentren sind bei Handwerkskammern angesiedelt.

Was kann das Europäische Parlament tun, um die Position der KMU zu stärken?

Das Parlament kann dafür Sorge tragen, dass KMU in den jeweiligen Richtlinienvorschlägen der Kommission nicht auf der Strecke bleiben oder gar benachteiligt werden. Dazu braucht es aber Parteien und Abgeordnete, die sich durch entsprechende Änderungsanträge für die KMU einsetzen. Ein Erfolgsbeispiel ist die sogenannte Sonnenschein-Richtlinie aus dem Jahre 2005. Mit ihr sollten Maßnahmen zur Verbesserung der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes der Arbeitnehmer bei der Arbeit auf europäischer Ebene ergriffen werden. Die EU-Kommission hatte vorgeschlagen, dass die Arbeitgeber Präventivmaßnahmen, Risikobewertungsmaßnahmen und Aktionsvorschläge erstellen müssen, um ihre Arbeitnehmer vor optischer Strahlung und damit Sonnenschein zu schützen. Regelmäßige Gesundheitschecks und zeitaufwendige, kostspielige Aktionsprogramme wären dann zu Lasten der kleinen und mittleren Unternehmen gegangen. Dem Europäischen Parlament ist es in zweiter Lesung gelungen, dass die Sonnenstrahlung aus dem Vorschlag heraus gestimmt werden konnte. Hätte sich die Kommission durchgesetzt, hätten kleine und mittlere Unternehmen mit weiteren bürokratischen Regeln zu kämpfen.

Wie können Sie ihnen in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise am besten helfen?

Gerade in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise ist es wichtig, Unternehmen zu unterstützen und sie nicht durch unnötige bürokratische Regelungen zu belasten. Als direkte Reaktion auf die Wirtschaftskrise hat das Europäische Parlament eine

Reihe von Gesetzesinitiativen ergriffen, um insbesondere die KMU, die wichtigsten Arbeitsplätze schaffenden Akteure und Triebkräfte der Innovation, schnellstmöglich zu unterstützen.

Ihr Ausschuss hat gefordert, dass jedes Gesetz nach seinen Auswirkungen für die KMU gecheckt werden soll. Wie geht das praktisch? Können Sie uns ein Beispiel nennen?

Etwa die im Dezember 2008 verabschiedete Richtlinie zur Mindestsicherung von Bankeinlagen. Der ursprüngliche Plan der EU-Kommission sah vor, dass die kleinen und mittelständischen Unternehmen aus dem Einlagenschutz herausgenommen werden. Das war für das Parlament nicht akzeptabel. Vor dem Hintergrund der Stabilisierung der Finanzmärkte wäre es ein fatales Signal gewesen, lediglich private Einlagen zu sichern. Als verantwortlicher Berichterstatter habe ich erreicht, dass kleine und mittlere Unternehmen wieder in den Schutzbereich der Einlagensicherung fallen.

KMU leiden immer noch unter den unterschiedlichen Besteuerungsformen und Vorschriften der einzelnen Mitgliedstaaten. Wie kann das Europäische Parlament da helfen?

Am 10. März 2009 hat das Europäische Parlament die Kommission aufgefordert, die Leitprinzipien des Aktionsplans „Small Business Act“, mit dem KMU wettbewerbsfähiger gemacht werden sollen, besser in die Rechtssetzung einzubeziehen. Die Europäische Charta für Kleinunternehmen muss endlich rechtswirksam werden. Das Europäische Parlament fordert daher Rat und Kommission auf, die parlamentarischen Bemühungen zu unterstützen, diese Charta sowohl auf EU- als auch auf nationaler Ebene in eine rechtsverbindliche Form zu bringen, das heißt, die zehn Leitprinzipien auf europäischer, einzelstaatlicher und regionaler Ebene umzusetzen.

Was bedeutet das im Einzelnen?

Wir wollen einen Abbau des bürokratischen Aufwandes um mindestens 25 Prozent. Weiter sollten Hindernisse bei Patentanmeldungen aus dem Weg geräumt werden. Um die Tradition der Familienunternehmen nicht abbrechen zu lassen, fordern die Abgeordneten die Mitgliedstaaten auf, ihre gesetzlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen zu überprüfen und entsprechend anzupassen.

Wie KMU Finanzprobleme lösen

Die Krise macht erfinderisch

Auch solide und gesunde Unternehmen spürten in den vergangenen Monaten immer mehr die Verunsicherung unter den Banken. Die Finanzkrise zwingt die Geldhäuser, ihre Geschäftsfelder neu zu überdenken. Sie reduzieren ihre Risiken und mitunter mangelt es ihnen auch schlicht an den nötigen liquiden Mitteln. Die Folge: höhere Zinsen für Unternehmenskredite und höhere Hürden, um überhaupt Kredite zu bekommen. In der regelmäßigen Unternehmensbefragung des Münchner Ifo-Instituts zum Thema „Kredithürde“ beklagten sich im Mai 2009 rund 43 Prozent der Unternehmen über eine restriktive Kreditvergabe. In dieser Situation gehen gerade die KMU neue und ungewöhnliche Wege.

Schon vor der Finanzkrise haben Unternehmen versucht, Geld direkt am Kapitalmarkt oder über Privatplatzierungen zu bekommen. Dieser Trend hat sich durch die Finanzkrise offenbar verstärkt. Auch kleinere Unternehmen greifen nun zunehmend auf diese Möglichkeit zurück. Zum Beispiel der Druck-Dienstleister Flexicon in Halle/Westfalen. Das Familienunternehmen beschäftigt knapp 200 Mitarbeiter und machte 2008 einen Umsatz von 15,6 Millionen Euro. Für weltweit tätige Konsumgüterfirmen wie Procter & Gamble, Kraft, McCain und Beiersdorf übernimmt Flexicon den für den Druck der Verpackungen nötigen Druckvorstufenprozess einschließlich der Gestaltung der Verpackungen.

Um sich von der Bankfinanzierung unabhängig zu machen, hat sich Flexicon-Chefin Gabriele Kison für die Emission von so genannten Genussrechten entschieden. Das ist eine Mischform zwischen Fremd- und Eigenkapital, die in Deutschland, Österreich und der Schweiz möglich ist. Einerseits ist der Geldgeber an Gewinn und Verlust beteiligt, ein Stimmrecht hat er aber nicht. Der Anleger macht einen Vertrag mit dem Unternehmen, in diesem Fall über fünf Jahre. „Diese Mittel erlauben es uns, in den kommenden Jahren unsere geplante Expansion zu finanzieren“, so Kison. „Und der Vorteil: Wir machen uns nicht von einer Bank abhängig.“

Genussrechte sind eine Variante der so genannten Mezzanine-Finanzierungen. Sie erlauben es Unternehmen, ohne den Umweg über Banken Geld von finanzkräftigen Anlegern zu bekommen. Dabei vermeiden sie den großen Schritt an den Kapitalmarkt über Aktien- oder Anleihe-Emission. Denn das bedeutet viel Aufwand und die Beachtung verschiedenster Vorschriften der



Blick auf das Gebäude der KfW in Berlin am Gendarmenmarkt.



Foto: KfW

Kapitalmarktaufsicht. „Verglichen mit einer Aktienemission ist die Platzierung von Genussrechten deutlich weniger aufwändig und eignet sich damit für mittelständische Unternehmen als erster Schritt einer Finanzierung unabhängig von den Banken“, sagt Irmgard Verhoeven, Finanzmaklerin in Gütersloh. Sie hat für Flexicon die Aufgabe übernommen, nach finanzkräftigen Investoren zu suchen. „Bei Flexicon geht es erst zunächst um 1,5 Millionen Euro, die wir unter insgesamt 20 Investoren einsammeln.“ Bislang hat sie für vermögende Anleger auf dem Kapitalmarkt nach Anlagemöglichkeiten gesucht. Jetzt geht sie einen anderen Weg und sucht Anleger, die ihr Geld direkt in ein Unternehmen investieren. Dieser Weg könnte Schule machen, vermutet Irmgard Verhoeven.

Die Anleger erwarten eine jährliche Grunddividende von neun Prozent sowie eine Überschussdividende. Das ist deutlich mehr als bei den bankenüblichen Anlagen – wenn auch mit dem Ausfallrisiko verbunden. Auch die bundeseigene Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat solche neuartigen Finanzierungsinstrumente als wichtige Alternative zum Bankenkredit entdeckt und entsprechende Programme aufgelegt.

Die EU-Kommission hat den Mitgliedstaaten erlaubt, bis 2010 subventionierte Kredite und Kreditbürgschaften zu erleichterten Bedingungen zu vergeben, ohne dass sie entsprechende Beihilfen für einzelne Unternehmen anmelden müssen. EU-Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes sagte: „Staatliche Beihilfen müssen so ausgestaltet sein, dass KMU auf die derzeitige Kreditklemme zurückzuführende finanzielle Engpässe überwinden können, ohne dass sich dies nachteilig auf andere Unternehmen auswirkt und die Krise dadurch verschärft wird.“

KMU und neue Technologien

Wie Forscher und Firmen zusammenkommen

Ein Reiseveranstalter plant eine interaktive Plattform, auf der Kunden nach der Rückkehr aus dem Urlaub online ihre Erfahrungen hinterlassen können. Doch wer soll ihm das programmieren? Die Kapazitäten und das Know-how fehlen ihm. Ein Institut der Fraunhofer-Gesellschaft hat sie, dort sitzen die benötigten Programmierer.

Um die Kooperation von Unternehmen mit Forschungseinrichtungen auf den Weg zu bringen, helfen öffentliche Förderprogramme wie beispielsweise das EU-Programm für unternehmerische Initiative und Innovation. Ein solches Programm schafft die Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit von Wirtschaft und Forschung. In unserem Beispiel hat das funktioniert – die Plattform läuft, der Reiseveranstalter ist zufrieden.

Eigene Forschungsabteilungen können sich allenfalls große Unternehmen leisten, für Mittelständler mit ein paar Dutzend Mitarbeitern ist das vielfach nicht zu leisten. Doch sie haben den gleichen Bedarf an Forschung und Innovation wie die Großen. Oft stehen sie vor technischen Problemen, die sie mit eigenen Kapazitäten nicht lösen können: Zu wenig Geld, zu wenig Mitarbeiter, zu wenig Erfahrung. Einer der wichtigsten Fördertöpfe, auf den Mittelständler zugreifen können, wird von der Europäischen Union finanziert. Das mittlerweile „7. Europäische Forschungsrahmenprogramm“ hat ein Gesamtbudget von rund 54 Milliarden Euro für den Zeitraum 2007 bis 2013. Im Zentrum stehen vier große Themengebiete: Zusammenarbeit, Ideen, Menschen und Kapazitäten. Weitere Bereiche sind die Kernforschung und die Ausbildung. In allen Bereichen werden die Interessen und der Nutzen für KMU berücksichtigt. Wichtigste Bedingung ist, wie bei EU-Programmen üblich, dass nur internationale Kooperationen gefördert werden. Mindestens drei Unternehmen aus drei EU-Mitgliedstaaten müssen sich zu einem Konsortium zusammenschließen. Diese beauftragen wiederum „Forschungsdienstleister“, also wissenschaftliche Forschungsinstitute aus mindestens zwei EU-Staaten. Die gemeinsame Forschungsleistung wird zu 75 Prozent aus dem EU-Topf bezuschusst. Ein Viertel müssen die Unternehmen selbst beisteuern. Üblicherweise haben solche Konsortien fünf bis zehn Teilnehmer und ein Budget von 0,5 bis 1,5 Millionen Euro. „Der Clou an der Sache ist, dass trotz Finanzierung durch die EU und Entwicklung durch den Forschungsdienstleister die geistigen Eigentumsrechte in der Regel später dem Unternehmen gehören“, sagt Eckhard Behrendt vom Enterprise Europe Network Berlin-

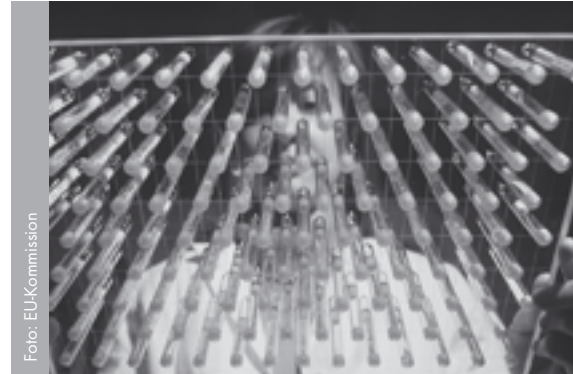


Foto: EU-Kommission

Forscher sind bei Mittelständlern gefragt.

Brandenburg, einer EU-Beratungsstelle für Unternehmen und Forschungsförderung. Die 25 Prozent, die von den KMU selber geleistet werden müssen, sind keine wirkliche Hürde. „Der Eigenanteil wird oft in Form von Personalkosten erbracht“, sagt Behrendt. „Das hilft auch dem Informationsaustausch.“ Doch der Informationsaustausch stellt häufig das eigentliche Problem bei solchen Kooperationen dar. Unternehmen scheuen oft davor zurück, sich gegenüber externen Personen zu öffnen. Zu groß ist die Angst vor dem Ideenklau – grundsätzlich nicht ganz unberechtigt. Eine gewisse Bereitschaft dazu ist aber Voraussetzung für die Beteiligung an den EU-Programmen zur Forschungsförderung.

Auch Hilfe in Form von Beratung ist meist unabdingbar. Dabei geht es vor allem darum, geeignete Partner zu finden. EU-Beratungsstellen verfügen über umfangreiche Datenbanken mit Unternehmen und Forschungsinstituten aus den anderen EU-Ländern. „Deshalb kann es auch sinnvoll sein, sehr früh schon zu uns zu kommen, selbst wenn die Forschungsfrage noch gar nicht ganz klar definiert ist und noch gar keine Partner bekannt sind“, sagt Behrendt. In vielen Fällen geht die Partnerfindung auch den umgekehrten Weg: Ein Forschungsinstitut fragt bei einer Beratungsstelle nach möglichen Interessenten für eine technologische Lösung an. Die Berater suchen dann die entsprechenden Firmen europaweit aus. Eine andere Schwierigkeit ist die lange Vorlaufzeit und Dauer vieler Projekte. Wenn ein Projekt über mehrere Jahre läuft, kann sich vieles verändern und ein Unternehmen schon wieder ganz andere Produkte benötigen. Doch dem Interesse an der Forschungsförderung hat das in der Vergangenheit keinen Abbruch getan.

- http://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/fp7-factsheets_de.pdf
- http://ec.europa.eu/cip/index_de.htm

Duale Berufsausbildung und Meisterprüfung fördern Wachstum und Beschäftigung

Berufsqualifikationen müssen vergleichbar werden

Interview mit Dr. Bernward Eckgold, Geschäftsführer der Handwerkskammer Koblenz



Foto: HWK Koblenz

In der Berufsausbildung ist in Deutschland einiges anders als in anderen EU-Ländern: Duales System und Meisterprüfung gelten weithin als vorbildlich. Das laufende Verfahren, einen europäischen Raum der beruflichen Qualifizierung zu schaffen, betrifft vor allem auch kleine und mittlere Betriebe.

Herr Dr. Eckgold, ist Europa für das Handwerk ein Thema?

Grundsätzlich ist Mobilität ein wichtiges Thema für das Handwerk und die übrige mittelständische Wirtschaft, die zunehmend ihre Produkte und Dienstleistungen im Ausland anbieten oder hierzulande mit ausländischen Unternehmen zusammenarbeiten. Erfreulicherweise wurde die Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft auf europäischer Ebene inzwischen erkannt und wird gewürdigt. Der Small Business Act von 2008 verspricht ja „Vorfahrt für KMU“: bei der gesamten europäischen Rechtssetzung, bei Programmen usw. Die Belange der mittelständischen Wirtschaft sollen im Vordergrund stehen.

Es gibt aber immer noch ganz erhebliche praktische Hürden, wenn Handwerksunternehmen europaweit tätig werden wollen.

In der EU haben wir 27 gewachsene Kulturen und Märkte mit unterschiedlichen Vorschriften, Normen und Verfahrensweisen, mit einer Fülle von Produkten, Materialien und Techniken. Deshalb müssen Führungskräfte und Mitarbeiter frühzeitig Auslandserfahrungen sammeln können. Insofern ist auch der Ansatz zu begrüßen, einen europäischen Raum der beruflichen Qualifizierung einzurichten. In einigen EU-Ländern haben wir überwiegend schulisch geprägte Berufsausbildungen. Wie im akademischen Bereich sollen auch bei den beruflichen Qualifikationen Transparenz und Vergleichbarkeit hergestellt werden. Auftraggeber und Unternehmer müssen einschätzen können: Was kann jemand wirklich

beruflich leisten, was hat er an Befähigungen anzubieten?

Droht der Europäische Qualifizierungsrahmen (EQR) nicht die viel gelobte duale Ausbildung im europäischen Vergleich eher abzuwerten?

Diese Gefahr sehen wir nicht. Tragendes Prinzip ist die Orientierung an beruflichen Lernergebnissen (outcome). Der EQR setzt auf die tatsächliche Berufskompetenz und nicht auf die Beurteilung von Lehrplänen und Unterrichtseinheiten (input). Da sind wir noch in der Forschungs- und Entwicklungsphase, bis wir 2010 einen nationalen Bildungsrahmen haben werden. Im Augenblick dreht sich die Diskussion darum, den „Outcome“ der beruflichen Bildung zutreffend einzuordnen, einmal in Deutschland, dann aber auch im europäischen Rahmen. Die einzelnen Staaten sind bei der Gestaltung ihres nationalen Qualifizierungsrahmens völlig frei, nur hinterher muss sich alles dem europäischen Qualifizierungsrahmen zuordnen lassen. Entscheidend ist, dass jemand etwa in Rumänien weiß, da kommt jemand aus Deutschland mit einer Qualifikation, die nach dem rumänischen Qualifikationsrahmen dieser oder jener Befähigung entspricht und umgekehrt. Um die sachgerechte Einordnung bemühen sich Forschungsinstitute und Politik derzeit.

Der EQR ist also neutral gegenüber den unterschiedlichen Bildungssystemen?

So ist es, er basiert auf allgemeinen Beschreibungen und legt acht Niveaustufen fest, denen dann Qualifikations- und Bildungsleistungen zugeordnet werden. So wäre zum Beispiel die deutsche Meisterprüfung unserer Meinung nach der Niveaustufe 6 zuzuordnen – gleichrangig mit dem Ingenieurtitel oder dem Bachelor. Die Diskussion über solche Fragen kann jeder Interessierte unter www.deutscherqualifikationsrahmen.de im Internet verfolgen.

In Deutschland ist die Meisterprüfung in vielen Branchen Voraussetzung, um einen Betrieb leiten zu dürfen. EU-Bürger aus anderen Staaten können ohne diese Prüfung hierzulande tätig werden. Manche sehen darin eine „Inländerdiskriminierung“ ...

Unternehmer können nach europäischem Recht für begrenzte Zeit grenzüberschreitend tätig werden. Das erscheint nur als Problem, wenn man die EU-Berufsanerkennungsrichtlinie nicht vor Augen hat. Darin sind ja auch Niveaustufen festgelegt. Und wer hierzulande einen Handwerksbetrieb gründen will, muss etwa nachweisen, dass er im Ausland mindestens sechs Jahre leitend in einem entsprechenden Betrieb tätig oder selbstständiger Gewerbetreibender war. Qualifikation wird also durchaus geprüft.

Vor allem aber: Wer eine Meisterprüfung hat, ist nicht diskriminiert. Er verfügt über eine Unternehmerqualifikation, die seine Erfolgchancen steigert, wie alle Beobachtungen zeigen.

Duale Berufsausbildung und Meisterprüfung sind Markenzeichen der deutschen Berufsausbildung. Strahlen sie in Europa aus?

Ausstrahlung ist ein guter Begriff. Einige Länder kennen die Meisterprüfung, etwa Frankreich – nur ist sie dort kein Muss für eine Betriebsgründung. In Bulgarien und anderen Ländern Südosteuropas konnte die Handwerkskammer Koblenz beim Aufbau einer Selbstverwaltung und qualifizierender Institutionen helfen.

Dort hat man sich politisch für die duale Berufsbildung und die Meisterprüfung entschieden. Es handelt sich um die grundsätzliche wirtschaftspolitische Entscheidung, einen Mittelstand zu etablieren und zu fördern. In einigen Ländern Europas, vor allem in den angelsächsisch geprägten, gibt es kleine Unternehmen, aber weniger einen Mittelstand in dem Sinne, dass Unternehmer und leitende Mitarbeiter eine fachliche und eine unternehmerische Qualifizierung haben und junge Menschen ausbilden.

Zugespitzt: Sie sehen darin eine langfristige Strategie, durch eine mittelständische Basis die Wirtschaft Europas zu stärken?

Der Europäische Rat hat 2008 noch einmal unterstrichen, dass Qualifizierung für die weiterentwickelte

Lissabon-Strategie ein wichtiges Element ist. Alle Studien zeigen, dass mehr berufliche Qualifizierung auch neben der akademischen notwendig ist und bleibt. Unternehmerqualifizierung fördert Wachstum und Beschäftigung und schafft eine gesunde Basis für die wirtschaftliche Entwicklung.

→ <http://hwk-koblenz.de>

Europäischer Qualifizierungsrahmen für lebenslanges Lernen (EQR)

Der EQR soll die Einordnung und Bewertung von Bildungsabschlüssen erleichtern und dazu beitragen, die Mobilität von Beschäftigten europaweit zu fördern. Dabei geht es nicht um Vereinheitlichung der Ausbildung, sondern um bessere Vergleichbarkeit, also ein Bezugssystem für Qualifikationen: Jedermann in Europa soll erkennen können, welche Befähigung sich im Einzelnen hinter einem deutschen Gesellen- oder Meisterbrief verbirgt. Dazu werden berufliche Qualifikationen nicht mehr über Lernwege und Abschlüsse, sondern über die Ergebnisse von Lernprozessen festgestellt. Bis 2012 soll der EQR anwendungsreif sein. Die Umsetzung ist langwierig und läuft über die Erarbeitung nationaler Qualifikationsrahmen. Der „Deutsche Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen“ erstellt zurzeit ein umfassendes, bildungsbereichsübergreifendes Profil aller in Deutschland erworbenen Kompetenzen. Besonderheiten des deutschen Bildungssystems werden berücksichtigt. Zunächst werden alle formalen Qualifikationen in Schule, beruflicher Bildung, Hochschulbildung und Weiterbildung einbezogen. Anschließend sollen auch Ergebnisse des informellen Lernens, zum Beispiel der Erwerb einer Fremdsprache im Ausland, berücksichtigt werden.

→ www.bibb.de/de/wlk18242.htm

Von Beratung bis Verbände

Wo bekomme ich als Gründerin oder Gründer Informationen und Beratung über Finanzierungsmöglichkeiten? Wer kann mir einen Überblick über die Förderprogramme der Europäischen Union geben? An wen kann ich mich wenden, wenn mein Unternehmen in die Krise geraten ist? Und welche europäischen Rechtsvorschriften gelten für mich? – Bei der Fülle der Angebote die Übersicht zu behalten, fällt nicht ganz leicht. Wir stellen im Folgenden einige Anlaufstellen vor. Dabei handelt es sich um eine Auswahl ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Beratung, EU-weit und allgemein

Einen ersten Überblick gibt der Unternehmenswegweiser der EU-Kommission. Die Webseite bietet umfassende Informationen zu fast allen Themen, die für Unternehmen von Interesse sind: von der Gründung über das Steuerrecht, Umweltschutz und Sozialvorschriften, bis hin zum Schutz von geistigem Eigentum und den Vorschriften beim Verkauf des Unternehmens. Die Angaben gibt es für alle Länder der EU.

→ http://ec.europa.eu/youreurope/business/countries/germany/index_de.htm

Die über 80 Industrie- und Handelskammern informieren an ihren regionalen Standorten unter anderem über Unternehmensförderung und Starthilfen für Gründer. Sie bieten Seminare, Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an und informieren über die Besonderheiten des europäischen Binnenmarktes. Das gleiche gilt für die Handwerkskammern.

→ www.ihk.de

→ www.handwerkskammer.de

Förderung und Zuschüsse

Eine Sammlung der Beihilfen, Fonds und Programme geordnet nach EU-Politikbereichen findet sich auf der Webseite der EU-Kommission:

→ http://ec.europa.eu/grants/index_de.htm

Förderprogramme des Bundes, der

Länder und der EU für Gründer und bestehende Unternehmen hält die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bereit. Auch wer ausgebildet, kann sich hier über Fördermöglichkeiten informieren.

→ www.foerderdatenbank.de

Spezielle EU-Forschungsförderung

Für das 7. Forschungsrahmenprogramm der EU für KMU gibt es in jedem Bundesland eigene Ansprechpartner. Sie finden Ihre jeweiligen zuständigen Anlaufstellen für Beratung auf der Webseite der Nationalen Kontaktstelle des Programms für KMU:

→ http://ec.europa.eu/research/fp7/understanding/fp7inbrief/home_de.html

→ www.nks-kmu.de

Eine wichtige Adresse für die Forschungsförderung ist das **Steinbeis-Europa-Zentrum (SEZ)**. Das SEZ ist die nationale Kontaktstelle für kleine und mittlere Unternehmen und agiert zugleich als EU-Beratungsstelle für Hochschulen in Baden-Württemberg. Mit Standorten in Stuttgart und Karlsruhe unterstützt das SEZ Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen bei der Antragstellung und Durchführung grenzüberschreitender Projekte, in Fragen europäischer Förder- und Technologieprogramme und bei der Unternehmenskooperation.

→ www.steinbeis-europa.de

Enterprise Europe Network (EEN)

Das Enterprise Europe Network ist ein europäisches Netzwerk, das die Zusammenarbeit und engere Geschäftsverbindungen von Unternehmen und Forschungsinstituten fördert. Die EEN-Beratungsstellen sind zum Teil direkt an die Handwerkskammern und IHK angeschlossen und lösen die Europäischen Informations-Centren (EIC) ab. Sie knüpfen Kontakte zwischen Wirtschaft und Wissenschaft und helfen Unternehmen, internationale Geschäftspartner zu finden. Sie beraten in Fragen des geistigen Eigentums, Patentrechten und Normen und kennen sich mit den europäischen Rechtsvorschriften aus. In Deutschland gibt es 13 regionale Standorte, an die weitere regionale Beratungsstellen vor Ort angeschlossen sind. Ihr Motto: „Business support at your doorstep“.

→ <http://een-deutschland.de/EEN-D>

Finanzierung, Kredite

Die KfW Mittelstandsbank unterstützt als Förderbank, die im Eigentum von Bund und Ländern steht, kleine und mittlere Unternehmen durch Förderkredite. Ergänzend zu dieser Investitionsfinanzierung bietet die KfW Existenzgründern und jungen Unternehmen Beratung an. Seit 1. Mai 2009 können Beratungsmaßnahmen für Unternehmen in wirtschaftlich schwierigen Situationen mit einer „Turn Around Beratung“ (etwa: erfolgreiches Herumdrehen von der

Verlust in die Gewinnzone) gefördert werden. Ziel ist die Wiederherstellung der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Neben der KfW Mittelstandsbank bieten regionale Landesförderinstitute günstige Finanzierungsmöglichkeiten für kleinere und mittlere Unternehmen an. Darüber hinaus stellt das BMWi in Zusammenarbeit mit der KfW einen Sonderfonds „Runder Tisch“ aus Haushaltsmitteln für die Jahre 2009 und 2010 zur Verfügung. Kleine und mittlere Unternehmen in einer wirtschaftlichen Krise können über den „Runden Tisch“ eine Schwachstellenanalyse durchführen lassen, die Grundlage für die Wiederherstellung der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit ist.

→ www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/KfW_Mittelstandsbank/index.jsp

Ähnliche Beratungsleistungen auf europäischer Ebene bieten die Europäische Investitionsbank und der European Investment Fund.

→ www.eib.org
→ www.eif.org

Rechtsfragen: SOLVIT hilft

Das Online-Netzwerk SOLVIT bearbeitet Fragen und Beschwerden von Bürgern und Unternehmen in bezug auf Binnenmarktvorschriften. Im Allgemeinen funktioniert der Binnenmarkt gut, doch Fehler und Probleme bei der Wahrnehmung von Rechten kommen immer wieder vor. SOLVIT hilft zum Beispiel bei Schwierigkeiten eines Unternehmens, für seine Mitarbeiter eine Aufenthaltsgenehmigung zu bekommen, oder bei der fehlenden Anerkennung von Diplomen oder Berufsabschlüssen und bei bürokratischen Hürden (etwa wenn ein Produkt zusätzliche nationale Anforderungen erfüllen muss, obwohl

sie in einem anderen Mitgliedstaat bereits vermarktet wird). SOLVIT versucht, binnen zehn Wochen eine Lösung zu finden.

→ http://ec.europa.eu/solvit/site/index_de.htm

Frauen

Die bundesweite Gründerinnenagentur (bga) geht speziell auf die frauenspezifischen Erfordernisse in Sachen Selbstständigkeit ein. Netzwerke wie das Deutsche Gründerinnen Forum e.V. ermöglichen zudem den Erfahrungs- und Informationstausch und stärken die Position der Frauen in der Wirtschaft. Auf der Chefin-Online-Seite steht ein ausführliches Branchenverzeichnis von über 4.500 von Frauen geführten Unternehmen, finden sich Veranstaltungshinweise und eine Kooperationsbörse. Auch die EU-Kommission hat sich die Unterstützung von Unternehmerinnen auf die Fahnen geschrieben. Auf ihrer Webseite findet sich eine umfangreiche Datenbank mit Netzwerken und Organisationen in ganz Europa.

→ www.gruenderinnenagentur.de
→ www.dgfev.de
→ www.chefin-online.de
→ http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/women/womenentr_portal.htm

Außenwirtschaft

Der Schritt ins Ausland stellt Mittelständler vor Herausforderungen. Allgemeine Informationen zu Außenwirtschaft und ausländischen Märkten erhält man bei Germany Trade and Invest GTAI. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle verwaltet verschiedene Förderprogramme und die AKABank hilft bei Exportfinanzierung. Daneben bieten

die Deutschen Außenhandelskammern zusätzliche z. T. kommerzielle Beratungen an.

→ www.gtai.de
→ www.bafa.de
→ www.akabank.de
→ <http://ahk.de/ahk-services>

Verbände

Es gibt verschiedene Lobbyverbände, die die Interessen von kleinen und mittleren Unternehmen auf EU-Ebene vertreten. So repräsentiert die „European Association of Craft, Small and Medium-Sized Enterprises“ (UEAPME) die Interessen von acht Millionen Unternehmen auf EU-Ebene und versorgt diese mit EU-relevanten Informationen. Sie ist damit die stärkste Organisation in dem Bereich. Daneben gibt es noch die „European Small Business Alliance“ mit einer Mitgliederzahl von EU-weit einer Millionen Firmen. Sie setzt sich als unabhängige Interessensvertretung auch für die Belange Selbstständiger ein.

→ www.ueapme.com
→ www.esba-europe.org

Ausstellungen/Messen

Beteiligungen an Messen, vor allem im Ausland sind der Schlüssel für neue Kontakte und damit neue Absatzchancen. Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft AUMA berät Unternehmen über das Angebot und die Besucherstrukturen in- und ausländischer Messen. Dort gibt es Informationen über eine Vielzahl von Messeprogrammen der Bundes- und Landesministerien.

→ www.auma.de

Erfolgsmodell in Europa

Gründerinnenagentur erhält europäische Auszeichnung

Ich bin Mathematikerin – wie mache ich mich selbstständig? Ich möchte ein Unternehmen gründen - wie viel Zeit brauche ich dafür? Bei diesen und ähnlichen Fragen hilft seit 2005 die bundesweite Gründerinnenagentur (bga) Frauen, die sich selbstständig machen wollen. Die Europäische Kommission hat die bga jetzt als vorbildliches Projekt ausgezeichnet.



Auf der Charta-Konferenz für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der EU im Oktober 2009 in Stockholm soll die bga als Erfolgsmodell präsentiert werden. Finanziert wird

die bga durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) und verschiedene Ministerien wie das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF). „Die Gründerinnenagentur leistet einen wichtigen Beitrag dazu, die Startchancen und das gesellschaftliche Umfeld für Gründerinnen nachhaltig zu verbessern. Deshalb fördert das Bundesforschungsministerium die bga über das Aktionsprogramm

Power für Gründerinnen. Es ist ein schöner Erfolg, dass die EU die bga als ein Erfolgsmodell für Europa auszeichnet“, erklärte Bundesforschungsministerin Annette Schavan. Das Aktionsprogramm will qualifizierte Frauen für die berufliche Selbstständigkeit gewinnen und Gründerinnen in den Blickpunkt von Gründungsberatung und Finanzierung rücken. Die bga ist das erste und einzige deutschlandweite Kompetenz- und Servicezentrum zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen über alle Branchen und Phasen der Existenzgründung, Festigung und Unternehmensnachfolge. Sie ist mit Regionalverantwortlichen in allen 16 Bundesländern vertreten und betreibt im Internet eine übergreifende Informationsplattform.

Mit der KMU-Charta hat sich die EU der gezielten Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen verpflichtet. Auf der jährlichen Charta-Konferenz werden vorbildliche Initiativen der Mitgliedsländer vorgestellt, die die speziellen Bedürfnisse von KMU berücksichtigen.

→ www.gruenderinnenagentur.de
 → www.bmbf.de/de/2578.php

ESF fördert Handwerkerinnen



Die EU schafft Chancen für Frauen – so zum Beispiel für selbstständige Handwerkerinnen mit dem Kompetenzzentrum für Handwerkerinnen im Berliner Handwerk. Das ist ein Projekt, das aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen des Landes Berlin gefördert wird. Das Projekt will mit Angeboten zur Vernetzung, Beratung, Information und Weiterbildung zu mehr Chancengleichheit für Frauen vor allem auch in den zukunftsfähigen, klassischen Männerdomänen des Handwerks beitragen.

In den vergangenen Jahren haben immer mehr Frauen den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Rund ein Drittel der neuen Unternehmensgründer sind weiblich. Während für Männer die Selbstständigkeit meist eine rein berufliche Entscheidung darstellt, ist sie

für Frauen oft eine Lebensstrategie, in der Selbstverwirklichung, ein maßgeschneiderter Arbeitsplatz und die Vereinbarkeit von Familie und Erwerbstätigkeit eine starke Rolle spielen. Insbesondere im Baugewerbe ist „Unternehmerin sein“ heute immer noch eher eine Besonderheit als selbstverständlich und aufgrund anhaltender geschlechtsspezifischer Benachteiligungen ein steinigtes Terrain.

Erfolgreiche Frauenunternehmen im Handwerk können ein Motor für Wachstum und Beschäftigung sein, weil sie für viele andere Frauen ganz neue Bereiche eröffnen. Doch der Motor muss auch zum Laufen gebracht werden. Das geht am besten über ein gutes Netzwerk: Kompetenzen für unternehmerisches Know-how entwickeln sich vor allem durch gemeinsames Handeln und nicht allein durch bloße Vermittlung von Wissen oder durch Weitergabe von Informationen. Dies beweisen erfolgreiche Frauenhandwerksbetriebe, ob im Tischlereigewerbe, in Kfz-Werkstätten, im designorientierten Metallbau oder im ökologischem Bereich.

→ www.frauenkompetenzzentrum.de

NACHGEFRAGT

Immer noch eine Rarität in Berlin: eine Meisterin für Gas-, Wasser- und Heizungsinstallation

Interview mit Ulrike Harnischfeger



Foto: privat

Sie haben gerade in Friedrichshain-Kreuzberg Ihr eigenes Geschäft eröffnet. Ein Handwerksbetrieb in Frauenhand ist in dieser klassischen Männerbranche gewiss eine Rarität in Berlin. Handwerkerin sein – ist das für Sie eine Selbstverständlichkeit oder eine Besonderheit?

Das Handwerk ist für mich vor allem eine Berufung. Ich habe mich nach meinem Umzug nach Berlin vor nunmehr 13 Jahren sehr bewusst für eine betriebliche Ausbildung zur Gas- und Heizungsinstallateurin entschieden und bin diesen Weg dann konsequent weitergegangen bis hin zur Meisterinnenprüfung im Jahr 2004.

Den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, war sicherlich eine schwierige Entscheidung. Aber dies gilt wohl für Frauen und Männer gleichermaßen.

Bei jeder Gründung eines Geschäftes ist die Standortfrage von Bedeutung. Was war ausschlaggebend, Ihr Geschäft in Friedrichshain-Kreuzberg zu eröffnen?

Hier bin ich einfach zuhause. Entscheidend war jedoch, dass sich hier die Möglichkeit bot, mir die Geschäftsräume mit einer anderen Handwerkerin zu teilen, die einen Elektrobetrieb führt. Zwei bodenständige Handwerkerinnen sind, so finde ich, eine gute Basis für die Gründung.

Sind in einem Meisterinnenbetrieb auch die Kunden vor allem Frauen?

Selbstverständlich nicht, warum auch? Meine Handwerksleistung schließt die ganze Bandbreite im Sanitär- und Heizungsbereich ein. Doch jetzt in der Startphase sind meine Kunden vorrangig weiblich. Viele meiner Kundinnen freuen sich einfach, dass sie endlich eine kompetente Ansprechpartnerin mit einem offenen Ohr für ihre Probleme haben.

Was war leicht, was schwer während des Gründungsprozesses?

Schwierig war die Entscheidung für die Selbstständigkeit. Nachdem diese dann gefallen war, ging alles relativ schnell. Wichtig hierbei war, dass ich seit Jahren im Netzwerk der Berliner Handwerkerinnen engagiert bin und mir die Kolleginnen mit Rat und Tat bei der Gründung zur Seite standen.

Was möchten Sie anderen Gründerinnen mit auf dem Weg geben?

Sich im Klaren sein, was man will, dies ist nach meiner Erfahrung, die wichtigste Voraussetzung, um sich auf das Abenteuer Selbstständigkeit einzulassen. Wenn Kopf und Bauch im Einklang sind, dann überwiegen die positiven Erlebnisse und diese sind wichtig für den weiteren Erfolg.



Ob Feinarbeit oder richtig zulangen – Frauen sind mittlerweile in allen Branchen vertreten.



Ohne Auslandserfahrung geht nichts

Europa fördert berufliches Lernen in aller Welt

„Unser Lehrling ist zum Praktikum in Schottland.“
 – „Der Junior-Chef leitet gerade ein Partnerunternehmen in Lyon.“ Solche Sätze kann man in Unternehmen heutzutage immer öfter hören. Und der Chef ist stolz darauf. Denn am Ende springt für sein Unternehmen Einiges heraus: Besser ausgebildete und zufriedener Mitarbeiter, neues Know-how, internationale Kontakte und Erfahrungen mit einem grenzüberschreitenden Projekt.

Arbeitnehmer bis zu zwölf Monate in ein französisches oder norwegisches Partnerunternehmen zu schicken, Lehrlinge für neun Monate zum Praktikum nach Großbritannien zu delegieren – das ist auch für kleinere Unternehmen kein Problem mehr. Oder als Chef selber irgendwo in der Welt für einige Wochen Horizont und Wissen zu erweitern. Die Angebote sind vielfältig, Bundesregierung und EU unterstützen solche Mobilität auf vielfältige Weise. Denn internationale Kompetenzen werden auch für KMU immer wichtiger. Ohne Mitarbeiter mit internationaler Berufserfahrung ist es kaum möglich, sich im globalen Wettbewerb neue Kunden und Märkte zu erschließen. So sind Sprachkenntnisse, interkulturelle Kompetenz, persönliche Mobilität und Flexibilität gefragte Fähigkeiten auf dem Arbeitsmarkt. Für die EU-Kommission ist das schon lange ein Schlüsselthema. Eine der Einrichtungen, die bei der Umsetzung dieser

Strategie helfen, ist in Bonn angesiedelt, hat aber 14 regionale Zentren in den Bundesländern und Büros in aller Welt. Die Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (Inwent) ist ein weltweit tätiges gemeinnütziges Unternehmen für Personalentwicklung, Weiterbildung und Dialog. Es arbeitet im Auftrag der Bundesregierung, der deutschen Wirtschaft und der Bundesländer – und jetzt immer mehr auch im Auftrag der EU. Derzeit betreut Inwent rund 35 Qualifizierungsprogramme. Sie richten sich vor allem an Fach- und Nachwuchskräfte aus dem Handwerk: Auszubildende, junge Berufstätige oder Fachkräfte der Berufsbildung. Wer sich für den globalen Markt fit machen und fremde Arbeitswelten und Kulturen erleben möchte, findet auf der Inwent-Website vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten in aller Welt. Das Spektrum reicht vom Praktikum in Europa über ein „Training-on-the-Job“ in den USA bis hin zu Praxiserfahrung in Fernost oder Afrika.

Bereits in der Ausbildung kann die Basis für internationale Kompetenz gelegt werden. So gibt es Azubi-Austauschprogramme in der dualen Berufsausbildung mit den Niederlanden, Großbritannien und Norwegen. Dabei entwickeln sich Austauschpartnerschaften zwischen Unternehmen und Einrichtungen der beruflichen Bildung. Die jungen Leute können ganze Abschnitte ihrer Ausbildung in einem europäischen Partnerland absolvieren.

Arbeiten im Team – das muss man überall lernen.

Ganz rechts: Diese Schornsteinfegerin bringt bestimmt noch Glück.



ERASMUS jetzt auch für Jungunternehmer

Im Rahmen von ERASMUS, dem bekannten Studentenaustauschprogramm, profitieren nun auch junge Unternehmer von den Erfahrungen gestandener Kollegen aus anderen EU-Staaten. Das gerade angelaufene Pilotprojekt will durch Erfahrungsaustausch die Internationalisierung und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmer fördern.

Früher war es in Europa eine Selbstverständlichkeit: Wer sich als Handwerker etablieren wollte, zog erst einmal durch fremde Länder. So lernte man neue Verfahren, Materialien und Ideen kennen. „Auf die Walz“ gehen müssen heutige angehende Jungunternehmer nicht mehr: Betriebspraktika im Rahmen von „ERASMUS für junge Unternehmer“ ermöglichen ihnen das Potenzial ausländischer Märkte zu erkunden, Kontakte zu schließen und erste Erfahrungen im Ausland zu sammeln.

„ERASMUS für junge Unternehmer“ spricht Menschen an, die innerhalb der letzten drei Jahre eine eigene Firma gegründet oder wenigstens den Businessplan dafür in der Tasche haben. Gebraucht werden natürlich Gastunternehmer (Host Entrepreneurs), erfahrene Geschäftsleute, die ein KMU leiten oder besitzen. Sie sollen dem Unternehmernachwuchs Einblicke in die Tätigkeit als Unternehmer geben. Die „Praktikanten“ sollen aber bis zu sechs Monate lang nicht nur beobachten, sondern aktiv Aufgaben im Gastbetrieb übernehmen. Die EU zahlt ihnen dafür einen Zuschuss zu den Reise- und Aufenthaltskosten. Praktikumsbewerber wie interessierte

Unternehmer können sich über eine zentrale Homepage bewerben und dann Kontakt zu einer Vermittlungsstelle ihrer Wahl aufnehmen. 102 solcher Stellen in 21 EU-Ländern arbeiten im Allgemeinen auf regionaler Ebene, um die Bewerber zu unterstützen und Kontakte zwischen Praktikumsuchenden und Betrieben zu herzustellen. Hierbei kann ein Bewerber aus Bulgarien durchaus eine deutsche Vermittlungsstelle einschalten, um einen Platz in einem Betrieb einer bestimmten Branche in Spanien zu erhalten.

„Das Programm läuft etwas mühsam an“, berichtet Projektleiter Robert Mächtel bei Sequa gGmbH, der deutschen Vermittlungsstelle in Nordrhein-Westfalen. In der Praxis sei es für die Vermittlungsstellen nicht einfach, jeweils passende Unternehmen im Wunschland anzusprechen. Hat sich eine Austauschmöglichkeit gefunden, liegt die letzte Entscheidung bei der EU-Kommission in Brüssel.

Eine weitere Schwierigkeit: Für Jungunternehmer ist es in den ersten drei Jahren nach ihrer Betriebsgründung schwierig, ihrem Geschäft für vier Wochen und mehr den Rücken zu kehren. Bewerber kämen daher, so Mächtel, fast ausschließlich aus dem Kreis der Gründungswilligen. „Dennoch ein völlig richtiger Ansatz“, findet Dr. Bernhard Eckgold, Geschäftsführer bei der Handwerkskammer Koblenz, die das Programm unterstützt. „Angehende Unternehmer können gar nicht früh genug ihre ersten Erfahrungen in anderen Ländern sammeln.“ Wer einmal das Geschäftsgebaren in einem anderen Land kennen gelernt hat, tut sich später leichter damit, Kunden- oder Partnerschaftskontakte aufzubauen.

Die Teilnehmer können aus allen 27 EU-Staaten und aus allen Sparten kommen. Insgesamt sollen 870 Auslandsaufenthalte in der gesamten EU im Zeitraum 2009–2010 organisiert werden, einschließlich einer qualifizierten Betreuung vor Ort durch europäische Projektpartner und Teilnahmemöglichkeit an einer internationalen Unternehmenskooperationsbörse im Herbst 2009 in Luxemburg.

Weitere Hinweise:

→ www.erasmus-entrepreneurs.eu

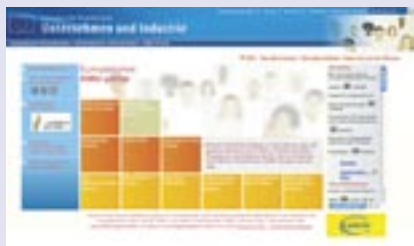
Die Informations- und Beratungsstelle zur beruflichen Auslandsqualifizierung (IBS) hat die Broschüre „Weiterbildung ohne Grenzen – Mit 72 Organisationen zur beruflichen Qualifizierung ins Ausland“ für 2008/2009 neu aufgelegt. Sie enthält rund 160 Angebote für Berufstätige, Auszubildende, Studenten und Absolventen. Mehr dazu:

→ www.inwent.org



Foto: www.amh-online.de

KMU-Portal



Das KMU-Portal der Generaldirektion Unternehmen und Industrie bietet alle Infos von Finanzierung bis Online-Hilfe, von Rechtsvorschriften bis „Förderung des

Unternehmergeistes“. Außerdem finden sich Hinweise auf neue Veröffentlichungen, Presseartikel und Veranstaltungen.

→ http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_de.htm

Eurostars-Förderprogramme



Das Netzwerk EUREKA, das marktorientierte Forschung und Entwicklung fördert, hat ein eigenes Portal für KMU online gestellt: EUROSTARS. Das Projekt zielt darauf

ab, KMU international zu vernetzen und neue Produktideen in einem Förderzeitraum von drei Jahren marktreif zu machen. Auf der Webseite stehen Ansprechpartner für jedes EU-Mitgliedsland.

→ www.eurostars-eureka.eu

Besserer Zugang zur Finanzierung

Kleine Unternehmen haben häufig Schwierigkeiten, Wachstum und Innovation zu finanzieren. Die EU-Kommission arbeitet mit den Mitgliedstaaten zusammen, um die Bereitstellung von Darlehen und Venture Capital für kleine und mittlere Unternehmen anzuregen. Die Webseite bietet vor allem auch Hilfen und Hinweise für KMU in den neuen Mitgliedstaaten.

→ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/index_de.htm

Handbuch zum Europäischen Beihilferecht

Online-Handbuch zu den Gemeinschaftsvorschriften für staatliche Beihilfen zugunsten von KMU (Stand: Februar 2009). Auf rund 50 Seiten gibt das Handbuch Auskunft über die De-minimis-Regeln und Umweltschutz-Beihilfen, über Ausbildungsbeihilfen und Risikokapital.

→ http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/sme_handbook_de.pdf

Handbuch zur neuen Definition von kleinen und mittleren Betrieben (KMU)



„The new SME definition – User guide and model declaration“ ist das neue Handbuch der EU-Kommission zur Definition von kleinen und mittleren Betrieben (KMU). Es erklärt ausführlich, welche Änderungen im Vergleich zur Definition von 1996 vorgenommen wurden und bietet eine schrittweise Anleitung zur Identifizierung und Klassifizierung von KMU. Diese neu festgelegte Definition erhöht die Rechts-

sicherheit in Bezug auf die Definition von kleinen und mittleren Unternehmen und verringert gleichzeitig die Umgehungsmöglichkeiten, insbesondere im Hinblick auf staatliche Beihilfen, Strukturfonds und das Forschungs- und Entwicklungsrahmenprogramm. Das 52 Seiten starke Handbuch kann vom Server der EU-Kommission als PDF-Datei heruntergeladen werden.

→ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf

KMU im RP7. Ein praktisches Handbuch



Die Publikation „KMU im RP7. Ein praktisches Handbuch“ zeigt kleinen und mittleren Unternehmen, wo und wie sie Fördermittel des 7. EU-Forschungsrahmenprogramms (RP7) erhalten können, um ihrem Unternehmen beim Wachstum zu helfen. Das RP7 bietet finanzielle Förderung transnationaler Forschung für und von KMU, die innovativ sind und ihre Wettbewerbsfähigkeit durch erhöhte Investitionen in Forschungsaktivitäten verbessern wollen, um neues Wachstum in Europas wissensbasierter Wirtschaft zu erlangen.

→ http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/pdf/sme_handson_de.pdf

IMPRESSUM

Herausgeber:

Europäische Kommission – Vertretung in Deutschland, Leitung: Matthias Petschke (V.i.S.d.P.)
Unter den Linden 78 • 10117 Berlin • Tel: 030-22 80 20 00 • Fax: 030-22 80 22 22
E-Mail: eu-de-kommission@ec.europa.eu • Internet: www.eu-kommission.de

Vertretung in Bonn:

Berthavon-Sutner-Platz 24 • 53111 Bonn • Tel: 0228-530 09 0 • Fax: 0228-530 09 50

Vertretung in München:

Erhardstr. 27 • 80469 München • Tel: 089-24 24 48 0 • Fax: 089-24 24 48 15

Redaktion & Grafik:

Volker Thomas (vth), Uwe Roth (ur), Hubert Beyerle (hb), Michael Bechtel (mb), Franziska Bornefeld (fb), Annette Conrad, • Thomas und Roth (CbR)
Presse & PR • Schumannstraße 5 • 10117 Berlin • Tel: 030 28 87 61 16 • Fax: 030 28 87 61 21 • info@thomas-ppr.de • www.thomas-ppr.de

Herstellung: Brandenburgische Universitätsdruckerei und Verlagsgesellschaft Potsdam mbH

Haftungsausschluss: Für die Inhalte der verlinkten Seiten sind die EU-Nachrichten nicht verantwortlich. Jegliche Haftung wird abgelehnt.

Die namentlich gekennzeichneten Beiträge der EU-Nachrichten geben die subjektive Sicht der Verfasser wieder.

Die Wiedergabe mit Quellenangaben ist vorbehaltlich anderslautender Bestimmungen gestattet.

© Europäische Kommission, 2009