



.....
Oktober 2011
.....

Netzwerken live - Enterprise Europe Network Konferenz in Warschau

"Hello, how are you?", "Buongiorno, come stai?", "Dzien dobry, co sycha?" oder einfach "Hallo, lange nicht gesehen, wie gehts?" So und ähnlich schwirrte drei Tage lang ein wilder Sprachmix beim Jahrestreffen des Enterprise Europe Network (EEN) durch die Konferenzräume im Warschauer Hilton. Unter dem Motto „Connecting Business to Europe“ beschäftigten sich weit mehr als 800 Teilnehmer mit Fragen, wie kleine und mittlere Unternehmen in Europa in ihrer Geschäftstätigkeit unterstützt und beim Gang ins Ausland begleitet werden können.

„Too big to fail, too small to worry?“

In Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise etwas aus dem Blickfeld geraten, unterstrich u. a. Daniel Calleja Crespo, Stellvertretender Generaldirektor in der Europäischen Kommission und Sonderbeauftragter für KMU, wie wichtig kleine und mittlere Unternehmen (KMU) für Europa sind. 99 Prozent aller Unternehmen in Europa sind kleinste, kleine oder mittlere Betriebe, in der großen Mehrzahl mit weniger als 10 Angestellten. Gleichzeitig stellen KMU Zweidrittel aller Arbeitsplätze in der Privatwirtschaft. Als „wirkliches Rückgrat der europäischen Wirtschaft“, so die EU-Kommission, sollten sie zunehmend im Fokus der europäischen Politik stehen. Ziel der europäischen KMU-Sonderbeauftragten ist es, „dass eine Unternehmensgründung in Europa nicht länger als drei Tage dauert und nicht mehr als 100 EUR kostet. Darüber hinaus muss der unkomplizierte Zugang zu Fördermitteln und öffentlichen Ausschreibungen gewährleistet werden“, so Crespo in seiner Rede.

Gleichzeitig soll die Internationalisierung europäischer KMU gestärkt werden, ebenfalls ein Anliegen des EEN. Zwar sind rund 44 Prozent grenzüberschreitend aktiv, allerdings exportieren nur 25 Prozent der KMU jenseits des europäischen Binnenmarktes. Um diese Internationalisierung voran zu treiben, bestehen bereits diverse Projekte, Büros, Agenturen etc. Dass diese besser koordiniert und abgestimmt werden, um teure Doppelarbeiten zu vermeiden, wurde von verschiedenen Teilnehmern eingefordert.

Zugang zu Finanzmitteln

Ein Schwerpunkt im diesjährigen Konferenzprogramm war der Zugang zu Finanzmitteln für KMU. In ihrem

Eröffnungsvortrag erläuterte dazu Maria Nowak, Präsidentin der französischen Vereinigung für das Recht auf wirtschaftliche Initiative (ADIE), wie ihre 1989 gegründete Nichtregierungsorganisation Kleinstkredite in Frankreich vergibt. „Seit Bestehen von ADIE wurden rund 100.000 Kredite vergeben und damit 74.000 Unternehmen finanziert, die wiederum 98.000 Arbeitsplätze geschaffen haben“, führte Nowak aus.

Angelehnt an das Prinzip der Mikrofinanzierer in Entwicklungsländer und speziell der Grameen Bank in Bangladesh, erhalten Existenzgründer neben Krediten und Fördermitteln ebenfalls Hilfestellung bei der Unternehmensführung, bei administrativen Belangen und Informationen zu Markt- und Rechtsfragen. Die Kredite übersteigen dabei in der Regel nicht mehr als 6.000 EUR. ADIE arbeitet dazu mit einer Vielzahl von Partnern und Banken zusammen und unterhält rund 130 lokale Kontaktzentren in ganz Frankreich. Maria Nowak selbst wurde für ihre Verdienste rund um Armutsbekämpfung, sozialen Ausgleich und Mikrofinanzierung 2008 mit dem französischen Orden der Ehrenlegion sowie im September 2011 mit dem Nationalverdienstorden ausgezeichnet.

Das Thema Finanzierung von KMU war ebenfalls Gegenstand in Workshops und Matchmaking Treffen. Hier wurde durchaus kontrovers diskutiert, wie viel Service jeder Partner seinen Kunden, also den KMU, anbieten kann und soll. Einigkeit besteht darüber, dass nicht jeder EEN Partner die Expertise besitzt, Unternehmen über alle Finanzierungsmöglichkeiten aufzuklären. Der EuropaService hat dazu erläutert, dass es gerade in Deutschland mit dem Hausbankprinzip der Sparkassen ein vielfältiges Angebot zur Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen gibt und Fördermittel, z. B. der KfW, über diese ihren Weg in die KMU finden.

Die teilweise geäußerte Idee einer „zentralen“ EU-Fördermittelvergabestelle, z. B. in Brüssel, an die sich KMU mit Anträgen wenden sollen, wurde kritisch diskutiert. Gerade im Hinblick auf die Erfahrungen, die bisher mit Förderanträgen gemacht wurden, sind sich alle Beteiligten einig, dass ein durchschnittlicher Mittelständler mit dem Antragsverfahren überfordert ist.

„Connecting Business“ - Unternehmen grenzüberschreitend unterstützen

Ein weiterer zentraler Punkt der Konferenz war der Austausch über die unterschiedlichen Vorgehensweisen und Möglichkeiten, Unternehmen bei ihrer grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit zu unterstützen. In diversen Workshops wurden Standardanfragen von KMU analysiert und die besten Lösungsvorschläge gesammelt und ausgewertet. Dazu wurden Ideen entwickelt, wie Unternehmen zielsicher angesprochen werden können, um ihre Chancen auf dem europäischen Binnenmarkt und darüber hinaus zu nutzen.

Konkret ging es beispielsweise um Fragen, wie KMU ihre Innovationen patentrechtlich schützen lassen und was sie dazu bei internationalen Geschäftsbeziehungen beachten sollten. Erste Anlaufstelle kann das „IPR Helpdesk“ (www.ipr-helpdesk.org) sein, das kostenlos Fragen zu intellektuellen Eigentumsrechten beantwortet. Oder wie eine erfolgreiche Bewerbung für ein EU-Projekt aussieht und welche Fallstricke auch die unterstützenden EEN-Partner zu beachten haben. Ebenfalls wurde der Umgang mit den Kunden genauer unter die Lupe genommen: Welche Fragen soll man zwingend stellen, wie persönlich darf man werden, wie kritisch müssen Projekte und Ideen hinterfragt werden, ohne entmutigend zu wirken? In der Diskussion wurde deutlich, wie groß die Unterschiede dazu in Europa sein können. Beispielsweise stellen spanische EEN Kollegen ganz selbstverständlich deutlich privatere Fragen, z. B. nach der persönlichen Motivation, die in Deutschland auf Befremden stoßen.

Eine verstärkt in der Vordergrund tretende Möglichkeit, wie KMU überregional Fuß fassen können, sind

öffentliche Ausschreibungen. Dazu wurde anhand von Beispielen erläutert, welche Vorbereitungen nötig sind bzw. seitens des EEN angeboten werden. Eine Option sind auch hier sogenannte „Brokerage“ oder „Matchmaking Events“, bei dem anhand von im Vorfeld eingereichten Unternehmensprofilen gezielt mögliche Geschäftspartner analysiert werden und anhand dieser Vorbereitung direkte Kontakte vermittelt werden.

Solch ein Brokerage Event fand am Rande der Konferenz ebenfalls in Warschau statt: Zwar konnten keine Unternehmen teilnehmen, dafür hatten die EEN-Partner eine Vielzahl von Unternehmensprofilen aus ihren Ländern eingepackt, um diese mit ihren Kollegen auszutauschen. An rund 30 Tischen war während der gesamten Konferenz ein geschäftiges Kommen und Gehen von Teilnehmern, die „ihre“ KMUs vermittelten. Auch hierzu wurden im Vorfeld der Konferenz Termine vereinbart, so dass in kurzer Zeit eine Vielzahl von passenden Profilen ausgetauscht wurden. Gleichzeitig bot sich damit die ideale Möglichkeit, gemeinsame zukünftige Matchmaking-Events zu besprechen und zu planen.

Nicht ohne mein Netzwerk

Ein ums andere Mal wurde dabei deutlich, wie wichtig der intensive Austausch im Netzwerk ist. Dass dies bei dem auch weiter zunehmenden Umfang des Enterprise Europe Network nicht immer ganz einfach ist, liegt auf der Hand. Daher will man zum einen durch ein neues Intranet die Kontaktaufnahme und -pflege vereinfachen, zum anderen wurde explizit auf die bereits bestehenden Möglichkeiten zum Networking hingewiesen. Dazu gehören auch die sogenannten „Sector Groups“ im EEN. In 17 Gruppen behandeln die Partner Themen wie Agrofood, IKT, Mikro-/Nanotechnologie, Materialien, Chemie, Gesundheitswirtschaft, Energie etc.

Ziel ist es, innovative Ideen und Projekte in diesen Sektoren zu sammeln, zu entwickeln und passende Unternehmen zusammen zu bringen sowie EU-Programme zu analysieren und die Kunden entsprechend zu informieren. Eine weitere Aufgabe ist die Einbindung der Sector Groups in andere Netzwerke ähnlicher Ausrichtung und nicht zuletzt das Rückspielen von Forderungen, Anmerkungen und Hinweisen aus den Sektoren an die EU Kommission. Eine besondere Würdigung ihrer Arbeit erfuhren die Teilnehmer der Sector Group Agrofood: Sie erhielten einen EEN „Best Practice Award“ für ihr Konferenztool zur Beschleunigung von Wissenstransfer und der Maximierung von Partnerschaften.

Weitere Preisträger für „Best Practice Awards“ waren in der Kategorie „Finance“ die EEN-Partner aus Finnland, Technopolis Ventures Oy, mit ihren Moneytalks-Foren. Hier werden Investoren und Risikokapitalgeber mit innovativen und/oder Hochtechnologieunternehmen zusammen gebracht. In der Kategorie „Innovation Support Service“ wurde die deutsche Zenit GmbH ausgezeichnet. Zenit hat ein Tool entwickelt, das es Unternehmen ermöglicht, die eigene Innovationsfähigkeit in nur 20 Minuten zu analysieren, so die Jury.

Überhaupt hat es der polnische Ausrichter der diesjährigen Konferenz, die Polnische Agentur für Unternehmensentwicklung (PARP), verstanden, dem Netzwerkgedanken sowohl in der Preisverleihung als auch in den Abendveranstaltungen genügend Spielraum zu lassen. Der ein oder andere EEN-Partner war sichtlich davon überrascht, wer denn alles spontan das Tanzbein schwang. Dementsprechend gespannt wird auf die zypriotischen Kollegen geschaut, die für die Ausrichtung 2012 verantwortlich zeichnen.

Copyright

© Diese Ausarbeitung oder Teile aus ihr dürfen ohne Erlaubnis des EuropaService der Sparkassen-

Finanzgruppe nicht reproduziert werden. Zitate sind mit Nennung der Quelle gestattet. Die Weitergabe durch Institute der Sparkassen-Finanzgruppe an deren Kunden ist frei.

Kontakt:

Fragen zu diesem Thema beantwortet Ihnen gern:

Iris Hemker

Telefon 030 20225-5796

Telefax 030 20225-5799

E-Mail europaservice@dsgv.de