

Vernetzt

DAS ZENIT-KUNDENMAGAZIN

Sonderausgabe Oktober 2010



**NRW.EUROPA: INSTRUMENTE UND LEISTUNGEN
DES ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

**NETZWERKPARTNER IN NRW: GEMEINSAM MEHR
ERREICHEN**

**FORSCHUNGSFÖRDERUNG: 7. FORSCHUNGS-
RAHMENPROGRAMM UND CIP**

INHALT:



EU-STUDIE

SEITE 03

NRW.EUROPA

SEITEN 04 - 7

SECTOR GROUPS

SEITEN 08 - 09

STAKEHOLDER

SEITEN 10 - 11

FORSCHUNGSFÖRDERUNG

SEITEN 12 - 13

EU-MITTELSTANDSFÖRDERUNG

SEITE 14

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

SEITE 15

→ **THEMA:**
International tätige Unternehmen schneiden besser ab

→ **THEMEN:**
Leistungen und Instrumente

→ **THEMA:**
Internationale Kooperation durch Hilfe vor Ort

→ **THEMA:**
Gemeinsam mehr erreichen. Die nordrhein-westfälischen Netzwerkpartner

→ **THEMA:**
Services für Forscher in NRW

→ **THEMA:**
Europäische KMU-Politik

→ **THEMA:**
Große Hilfe für kleine Unternehmen

→ **EDITORIAL**
SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE LESER ...

International tätige Unternehmen schneiden besser ab. So das Ergebnis einer kürzlich veröffentlichten EU-Studie. Den hiesigen Unternehmen den Weg über die Landesgrenzen hinweg zu ebnet, ist bereits seit Gründung der ZENIT GmbH Mitte der 1980er Jahre eines unserer wichtigsten Ziele.

Seit mehr als 25 Jahren bieten wir dafür verschiedenste Dienstleistungen an. Eingebunden sind diese in europäische Netzwerkstrukturen, die sich im Laufe der Jahrzehnte zwar verändert, aber immer die gleiche Stoßrichtung haben: kleinen und mittleren Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen dabei zu helfen, Partner und Fördermöglichkeiten für Forschungs- und Entwicklungsprojekte zu finden, den Technologietransfer zu unterstützen und aus guten Ideen gute Geschäfte werden zu lassen. Und das europaweit.

Unter dem Label NRW.Europa tun wir dies gemeinsam mit der NRW.BANK als Teil des Enterprise Europe Network. Dieses zentrale Instrument des EU-Programms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation zur KMU-Förderung leistet einen wichtigen Beitrag dazu, die Leitlinien der europäischen Mittelstandspolitik umzusetzen. Unter dem Motto „Vorrang für den Mittelstand“ finden hier auch kleine Unternehmen große Unterstützung. Mit so vielen Maßnahmen, dass sie uns eine Vernetzt-Sonderausgabe wert sind.

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg nach Europa begleiten zu dürfen.

Dipl.-Kfm. Peter Wolfmeyer
Geschäftsführer

International tätige Unternehmen schneiden besser ab

→ Eine im Juli veröffentlichte EU-Studie unter knapp 9.500 KMU aus 33 europäischen Ländern belegt den Zusammenhang zwischen Internationalisierung und Geschäftserfolg.

In der Studie „Internationalisierung der europäischen KMU“ wurden der Internationalisierungsgrad der europäischen Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten sowie die größten Hindernisse und Vorteile auf dem Weg zur Internationalisierung aufgezeigt.

Rund 25 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der EU haben demnach in den letzten drei Jahren ein- oder mehrmals exportiert. Im internationalen Bereich tätige KMU meldeten einen Beschäftigungszuwachs von sieben Prozent, wohingegen die Arbeitsplätze in den nicht international tätigen KMU nur um ein Prozent zunahmen.

Ein enger Zusammenhang besteht auch zwischen internationaler Ausrichtung und dem Thema Innovation: 26 Prozent der an der

Studie teilnehmenden Unternehmen brachten Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt, die in ihrer Branche und in ihrem Land neu waren; von den anderen Kleinunternehmen taten dies nur acht Prozent.

Allerdings sind diese internationalen Aktivitäten hauptsächlich auf die Länder der Europäischen Union ausgerichtet, und nur etwa 13 Prozent der europäischen KMU betätigen sich auch auf Märkten außerhalb der EU.

Europäische Unternehmen sind im internationalen Bereich aktiver als KMU in den USA oder Japan.

Der für Unternehmen und Industrie zuständige Kommissionsvizepräsident Antonio Tajani erklärte: „Trotz der Chancen, die der erweiterte Binnenmarkt und die Globalisierung insgesamt bieten, sind die europäischen KMU nach wie vor weitgehend von ihren Heimatmärkten abhängig. Es ist wichtig, dass vor allem unsere kleineren Unternehmen vermehrt im grenzüberschreitenden und internationalen Handel tätig werden, um ihr Wachstum und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und dadurch ihre Zukunftsfähigkeit zu sichern.“

Für die Studie wurden 26 verschiedene Wirtschaftszweige untersucht. Den höchsten Prozentsatz an international tätigen KMU findet man in den Bereichen Großhandel, Bergbau, verarbeitendes Gewerbe und Kfz-Handel. Bei den Dienstleistungen liegt er im Bereich „Forschung“ (54 %) besonders hoch.

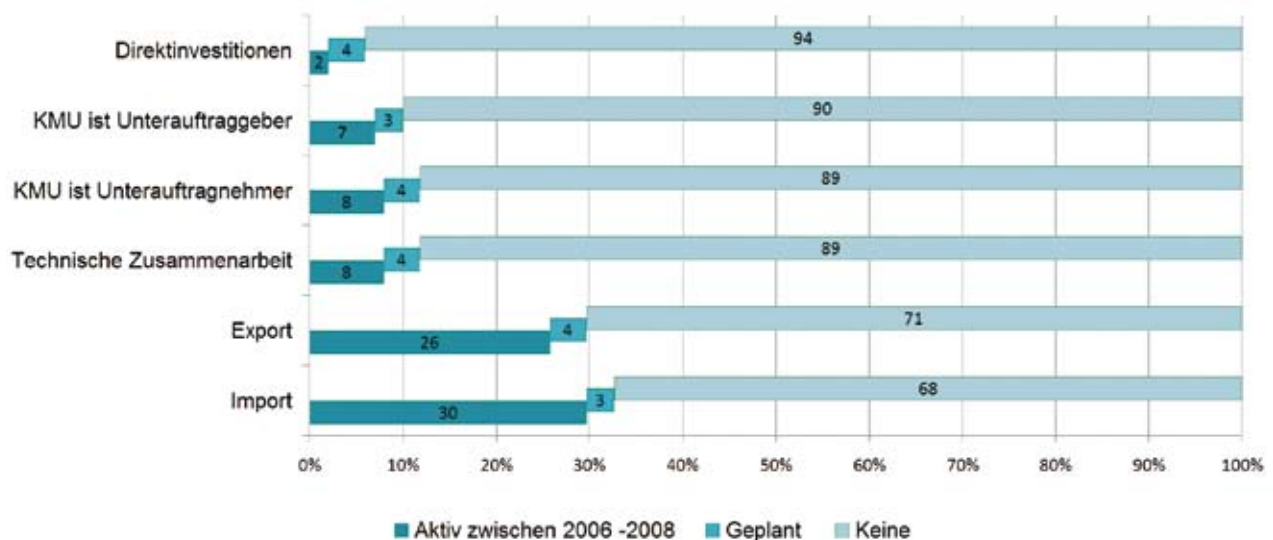
Weitere Ergebnisse der Studie:

- Importe sind der erste Schritt zum Exportgeschäft: KMU, die sowohl importieren als auch exportieren, haben ihre internationalen Aktivitäten zweimal häufiger mit Importen (39 %) als mit Exporten (18 %) begonnen.
- Öffentliche Förderung wird kaum wahrgenommen: Lediglich 16 Prozent der KMU wissen, dass es öffentliche Förderprogramme für die Internationalisierung gibt, und noch weniger nutzen diese Förderung.

Die Studie gibt es im Netz unter:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm

Internationalisierungsaktivitäten von KMU



Quelle: Survey 2009, Internationalisation of European SMEs EIM/GDCC (N=9480); eigene Darstellung

→ **Wer Geschäftspartner im Ausland sucht oder Orientierungshilfe im Förderdschungel benötigt, ist bei den Experten des weltweit größten Technologietransfernetzwerkes und seinem nordrhein-westfälischen Partner genau richtig.**

Das Enterprise Europe Network hat rund 600 Partner in 45 Staaten. ZENIT und NRW.BANK sind unter dem Namen NRW.Europa Teil dieses Netzwerks und Ansprechpartner für Akteure in Nordrhein-Westfalen. Es unterstützt kleine und mittlere Unternehmen sowie forschungsnahe Institutionen bei innovativen Vorhaben und grenzüberschreitenden Aktivitäten. Dafür bietet es eine Reihe von aufeinander abgestimmten und miteinander verzahnten Dienstleistungen.

Das Netzwerk versteht sich dabei als „One-Stop-Shop“: Anfragen zu Europa, Förderung, Innovation und Internationalisierung sowie Technologie- und Know-how-Transfer werden durch NRW.Europa und seine Partner im Land sowie durch die Einbindung in das Netzwerk kompetent beantwortet. Vorrangiges Ziel ist es, den kleinen und mittleren Unternehmen dabei zu helfen, Marktchancen zu nutzen und Innovationen möglichst erfolgreich in der EU und darüber hinaus umzusetzen.

Europa-Informationen und Anfragedienst

Benötigt mein Produkt eine spezielle Zulassung für den französischen Markt? Wie kann ich mich an öffentlichen Ausschreibungen in Italien beteiligen? Gibt es Fördergelder für mein Umweltprojekt in Polen? Rund 900 Mal im Jahr beantwortet das NRW.Europa-Team individuelle Anfragen. Die Nutzer der Hotline (0208 30004-21) wissen, dass exakte Informationen und gute Kontakte für international agierende Unternehmen unerlässlich sind. Die



Planung und Umsetzung einer erfolgreichen Europastrategie setzt genaue Kenntnisse über relevante Märkte, EU-Richtlinien und Normen, Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten sowie öffentliche Ausschreibungen voraus.

Spezifische Informationen der Europaexperten bei ZENIT sind auf der Internetseite www.nrw-europa.de aufbereitet. Zu den Angeboten gehören unter anderem ein Veranstaltungskalender mit den wichtigsten Terminen zu Vorträgen, Workshops oder Kooperationsbörsen, eine Kooperationsdatenbank für Interessenten an grenzüberschreitenden Kontakten und verschiedene Newsletter, die kostenlos zu unterschiedlichen, europarelevanten Themen informieren. Veranstaltungen zu EU-Themen von länderbezogenen Präsenzveranstaltungen bis zu „Webinars“ (Online-Schulungen) zu Fachthemen wie der REACH-Verordnung sind Bestandteil des umfangreichen Informationsangebotes von NRW.Europa.

Internationalisierungsunterstützung

Verspricht die Internationalisierung meines Unternehmens Vorteile und zusätzliche Gewinne? Ist mein Unternehmen auf ein Auslandsengagement vorbereitet? Können Kostenvorteile aus einer internationalen Zusammenarbeit realisiert werden? Lassen sich in Europa neue Märkte erschließen oder Marktanteile gewinnen?

Wer eine oder mehrere dieser Fragen mit „ja“ beantworten kann, ist vermutlich bereits grenzüberschreitend aktiv oder hat sich intensiv mit der Frage beschäftigt. Durch die Einbindung ins Enterprise Europe Network ist NRW.Europa in der Lage, vor allem kleine und mittlere Unternehmen praxisnah und individuell zu unterstützen. Zum Beispiel über die Beschaffung von Marktinformationen und die Selektion von Zielmärkten in der EU. Zu den Leistungen von NRW.Europa gehören unter anderem die Konzeption passender Internationalisierungs-

Aktuelle Informationen unter www.nrw-europa.de



strategien inklusive der Wahl der geeigneten Markteintrittsform bis hin zur Begleitung bei der Umsetzung von Außenwirtschaftsaktivitäten. Dazu können die Exportplanung oder die Kooperationspartnersuche ebenso zählen wie die Gründung von Auslandsniederlassungen oder Joint Ventures.

Aber auch jenen Firmen, die bisher keine Überlegungen in Richtung Auslandsgeschäft angestellt haben, bietet NRW.Europa Unterstützung zur fundierten Entscheidungsfindung an.

Kooperationspartnersuche

Kooperationen gelten gerade für kleine und mittlere Unternehmen gemeinhin als Königsweg für den erfolgreichen Einstieg in das internationale Geschäft. Für die Inanspruchnahme von EU-Technologieförderprogrammen ist die internationale Zusammenarbeit mit Entwicklungspartnern ohnehin ein Muss. Konsequenterweise bietet NRW.Europa gerade hierzu ein umfassendes Paket an Dienstleistungen an. Erklärtes Ziel: geeignete Partner im Ausland möglichst zielgenau zu finden. Was zuweilen wie die sprichwörtliche Suche nach der Nadel im Heuhaufen anmutet, kann in der Tat nur gelingen, wenn die Partnersuche auf einem aussagefähigen Kooperationsprofil basiert. Ein solches für kooperationsinteressierte Akteure aus NRW zu erstellen, ist in der Regel Ausgangspunkt für die Arbeit der ZENIT-Berater. Den Suchprozess selbst unterstützen unter anderem die vom Enterprise Europe Network bereitgestellten Instrumente.

Um Wirtschaft oder Wissenschaft über alle Ländergrenzen hinweg zusammenzubringen, werden die im Partnerprofil formulierten Kooperationswünsche (Angebote und Gesuche) über zwei verschiedene Datenbanken des Netzwerks europaweit verbreitet, an die Netzwerk-Kollegen in ausgewählten Zielländern verschickt oder in Kataloge von Kooperationsbörsen eingebracht. Die Technologiedatenbank BBS des Enterprise Europe Network enthält zurzeit etwa 4.500 Angebote und rund 950 Ge-

suche. Hier präsentiert das Netzwerk z.B. die neuesten Methoden zur Behandlung von Rheuma und Arthritis, Entwicklungen neuer Programmiersprachen, Konstruktionen automatischer Wartungsroboter oder neue Methoden zur thermalen Pasteurisation. Interessenten können ein eigenes Such- oder Angebotsprofil eintragen lassen.

Vertriebspartner finden Interessenten über die „Business Cooperation Database“ (BCD) mit über 9.000 Profilen kooperationswilliger Unternehmen aus ganz Europa und darüber hinaus. Suchprofile werden durch das NRW.Europa-Team bei ZENIT eingetragen, passende Angebote recherchiert und weitergeleitet.

Bewährtes Instrument, um Kooperationswillige auch persönlich zusammenzubringen, sind die im Rahmen ausgewählter Messen und Kongresse vom Netzwerk organisierten Kooperationsbörsen. Dafür werden im Vorfeld Online-Kataloge mit Kooperationswünschen erstellt und „passende“ Gesprächstermine geplant. Kooperationsbörsen haben den Charme des „kurzen Weges“. Gleichgesinnte Teilnehmer bilden eine kritische Masse für interessante und auf Abschlüsse und Erfolge ausgerichtete Gespräche. Gleichzeitig intensiviert die Kooperationsbörse den klassischen Messebesuch und ergänzt die Aktivitäten um den eigenen Messestand – oft steht den Teilnehmern frei, ihre Gespräche auf der Börse oder auf dem

eigenen Stand zu führen.

Darüber hinaus sind auch individuelle Partnerrecherchen im Zielland der Kooperation über lokale Akteure oder Delegationsreisen etwa von kooperationswilligen Firmen aus dem EU-Ausland nach NRW häufig genutzte Instrumente, um Partnerschaften zu initiieren.

Dass eine erfolgreiche Zusammenarbeit nicht schon nach dem ersten Gespräch gewährleistet ist, wissen die NRW.Europa-Kooperationsexperten. Daher wird auf die Nachverfolgung der Kontakte, die Auswahl geeigneter Partner sowie auf die Begleitung der Gespräche und Verhandlungen besonderer Wert gelegt.

Technologie- und Know-how-Transfer

Die Verkürzung von Technologie-Lebenszyklen und die zunehmende Komplexität von Wissen und Know-how macht es immer seltener sinnvoll oder möglich, technische Entwicklungen im Alleingang vorzunehmen. Stattdessen ist der Rückgriff auf bestehende technische Lösungen und vorhandenes Know-how eine effektive und oft erfolgreichere Variante. Aber auch die Verwertung von Know-how und Technologien außerhalb des Kerngeschäfts, z.B. über Lizenzen, betonen die Bedeutung des Technologietransfers. Dieser endet nicht an den Landesgrenzen, sondern vollzieht sich zunehmend international. Die Unterstützung des Technologie- und Know-how-Transfers ist daher nicht nur seit jeher ein



Kerngeschäft von ZENIT, sondern auch eine wichtige Zielsetzung des Enterprise Europe Network. Instrumentelles Herzstück bildet hier die Technologiedatenbank BBS. Kooperationen setzen voraus, dass man voneinander gehört hat. Das Enterprise Europe Network hat auf der Basis des BBS zwei Instrumente zur zielgruppenspezifischen Selektion und Verbreitung entwickelt, das Automatic Matching- und das Stakeholder-Tool, die von Interessierten einfach genutzt werden können.

Ersteres richtet sich direkt an die Akteure und Entscheider in den Unternehmen. Per E-Mail-Service erhalten sie je nach Wunsch täglich, wöchentlich oder monatlich nur die Titel und optional eine Zusammenfassung aller neu in die Datenbank eingestellten Profile. Selektiert werden diese anhand von Technologie-Schlagnamen, einem Thesaurus von innovationsorientierten Techniken. Der Charme des Angebots liegt im niedrigen Aufwand. Und: Bei Interesse reicht eine kurze Mail an die hinterlegte Kontaktperson, um weitergehende Informationen zu erhalten. Auch eigene Profile können so verbreitet werden. Die Suchfunktionen der Datenbank unterstützen daher in hervorragender Weise auch die Suche nach bereits vorhandenen technologischen Lösungen (Technologie-recherche).

Auch das so genannte Stakeholder-Tool bietet die Möglichkeit, in der Datenbank zu recherchieren und verfügt über erprobte und leistungsfähige Suchfunktionen, ist aber weit mehr als eine Suchmaske. Es richtet sich an die Betreiber von Webseiten für Interessengruppen, etwa Fachvereinigungen, Cluster, Verbände und Kammern, die für ihre Zielgruppen passende Segmente aus der Datenbank herausfiltern und in den eigenen Internetauftritt integrieren wollen.

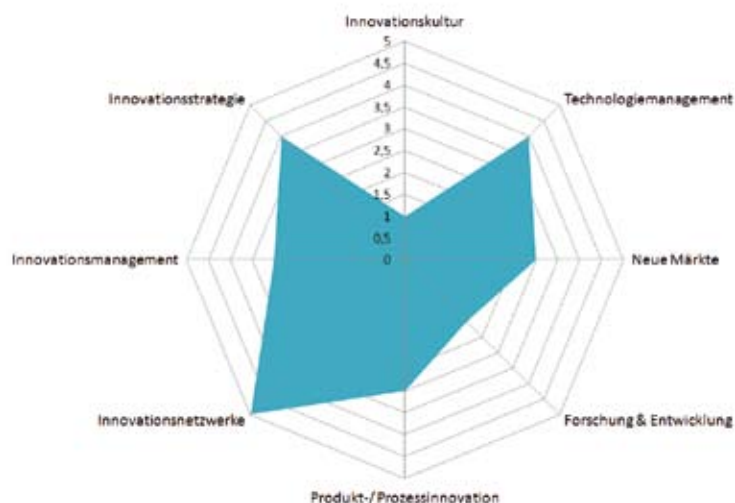
Innovationsmanagement

Veränderte Marktbedingungen erfordern spezifisches, aktives Handeln. Anpassungsstrategien wie Rationalisierung, Personalabbau oder Standortverlagerung haben eher defensiven Charakter. Wer aber offensiv die Wettbewerbsfähigkeit seines Unternehmens auch langfristig sichern und steigern will, muss kundenorientierte Innovationen angehen. Am Markt erfolgreiche Innovationen sind jedoch nur selten Zufallsprodukte. Zur Ausschöpfung vorhandener Innovationspotenziale bedarf es kontinuierlich einer zielgerichteten Planung und Umsetzung. Dazu gehören zunächst eine Ist- und Potenzialanalyse.

Um den neutralen Blick aus der Vogelperspektive sicher zu stellen, wird die Analyse der unternehmerischen Innovationsfähigkeit in der Regel durch externe Beratungsspezialisten durchgeführt (Innovationsaudits). Allerdings können auch „geführte“ Eigenbewertungen

zum unternehmerischen Innovationsgeschehen wertvolle Ansatzpunkte für innovationsverbessernde Maßnahmen liefern. Unter www.nrw-europa.de/Innovationsaudit bietet das Netzwerk verschiedene Möglichkeiten, eine unternehmensbezogene Analyse durchzuführen. Die mit Hilfe der NRW-Europa-Innovationsexperten durchgeführten Analyseschritte sind eine wichtige Voraussetzung für weitere Innovationsmanagementmaßnahmen wie die Formulierung von Innovationszielen oder die Entwicklung konkreter Handlungsempfehlungen. Auch hierzu gibt es Unterstützung. Typische Beispiele aus der ZENIT-Praxis sind die Definition von Entwicklungsprojekten einschließlich deren Finanzierung z.B. im Rahmen von EU-Technologieförderprogrammen oder die Spezifizierung von extern zu beziehenden technologischen Lösungen in Form eines Technologie- und Know-how-Transfers. Dies erfolgt natürlich stets im europäischen Kontext.

Beispielhafte Auswertung eines Selbstaudits



Der Innovationsradar zeigt exemplarisch die Ergebnisse einer „geführten Eigenbewertung“ und vermittelt schnell einen ersten Eindruck, wie das eigene Unternehmen in den verschiedenen Innovationskategorien aufgestellt ist.

Mehr unter: nrw-europa.de/Innovationsaudit

Förderinformation und -beratung

Innovationsvorhaben dürfen nicht an mangelnden finanziellen Mitteln scheitern. Deshalb helfen die Förderexperten bei ZENIT systematisch und kompetent bei der Ermittlung von Finanzierungsquellen für die Entwicklung bzw. Markteinführung innovativer Produkte oder Verfahren. Bis hin zu einer möglichen Antragstellung einschließlich der Vermittlung von Entwicklungspartnern in der EU.

Zahlreiche Veranstaltungen informieren regelmäßig über aktuelle regionale, nationale und europäische Förderprogramme, eine Förder-Hotline (0208 30004-39) garantiert die schnelle Beantwortung individueller Fragen. Im Rahmen regelmäßig stattfindender Fördersprechstage werden auf der Basis von vorab eingereichten Projektskizzen mit einer ersten Kostenabschätzung die Projektideen auf Förderfähigkeit geprüft und in persönlichen Beratungsgesprächen über mögliche weitere Schritte auf dem Weg zu einer erfolgreichen Antragstellung informiert. Zum Angebot gehören auch betriebsinterne halbtägige Workshops, in denen gemeinsam mit den FuE-verantwortlichen Mitarbeitern förderrelevante Themen erarbeitet werden.

NRW.Europa steht im engen Austausch mit EU-Referenten und erfolgreichen Antragstellern in den europäischen Rahmenprogrammen. Die Vernetzung der Akteure wird unter anderem durch Beraterworkshops unterstützt – damit hilft das Netzwerk, Forschungsakteure regional und thematisch zusammenzubringen. Im Rahmen der engen Zusammenarbeit mit dem nordrhein-westfälischen Innovationsministerium beobachtet NRW.Europa zudem laufend die aktuellen Entwicklungen der europäischen Forschungs- und Innovationspolitik. Als Ergebnis dieses Austauschs mit Stakeholdern aus Politik, Wirtschaft und Forschung kann ZENIT zu den Technologieplattformen, gemeinsamen Technologieinitiativen, Public Private Partnerships, Joint Programming und verwandten Themen Stellung nehmen.

Internationale Fördermittelberatung

Wer sich über die Finanzierungsmöglichkeiten von Auslandsaktivitäten informieren möchte, findet auch bei den Expertinnen des Beratungscenters Ausland (BCA) der NRW.BANK die richtigen Ansprechpartner. Die NRW.BANK macht mittelständischen Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen ein umfangreiches Beratungs- und Finanzierungsangebot für die wachsenden Auslandsaktivitäten.

Im Rahmen ihrer Strukturförderung stellt die EU den einzelnen Staaten und hier insbesondere den jüngeren Mitgliedsländern umfassende Fördermittel bereit. Den nordrhein-westfälischen Firmen den Zugang dazu sowie weiteren nationalen Förderprogrammen zu ermöglichen, ist einer der Kompetenzbereiche des BCA im Rahmen von NRW.Europa. Für anstehende Projekte vermittelt das BCA nicht nur Informationen, sondern auch direkte Kontakte vor Ort. Neben den lokalen Ansprechpartnern innerhalb des Enterprise Europe Network greift das BCA hier zusätzlich auf ein Netzwerk von Förderbanken in ganz Europa zurück.

Zusätzlich zur individuellen Beratung informiert das BCA auch in Veranstaltungen und eigenen Publikationen über diese Finanzierungsmöglichkeiten im Ausland sowie ausgewählte europaweite thematische Programme, z.B. in den Bereichen Energie und Umwelt sowie Medien- und Kreativwirtschaft.

Neben den EU-Töpfen und den Förderprogrammen im Zielland der Auslandsaktivität stehen den mittelständischen Unternehmen natürlich auch öffentliche Finanzierungshilfen des Bundes und des Landes NRW zur Verfügung. So lassen sich beispielsweise über die Produkte NRW.BANK.Ausland Invest und NRW.BANK.Ausland Export die Finanzierungsspielräume für nordrhein-westfälische Unternehmen erweitern. Im Zuge der Beratung durch das BCA werden auch diese Mittel bei einem möglichen Finanzierungsmix mit betrachtet.

Den Einleger „Unser Service für Sie“, der die Leistungen des Konsortiums NRW.Europa beschreibt, gibt es auch als Download unter

www.nrw-europa.de/services



Unser Service für Sie:
Chance Europa richtig nutzen

MÄRKTE. TECHNIK. INNOVATIONEN. FÖRDERUNG.



Internationale Kooperation durch Hilfe vor Ort. Die Sector Groups

➔ **Mit Spezialisierung zum Erfolg: NRW.Europa bietet in sechs Branchen praxisgerechte Angebote für internationale Kooperationen.**

Das Enterprise Europe Network arbeitet themenoffen und zeichnet sich durch eine regionale Zuständigkeit aus. Um die umfangreichen Dienstleistungen gezielt an Unternehmen und Hochschulen in den einzelnen Regionen zu richten, haben sich mit den Sector Groups thematische Gruppen gebildet, die sich auf einzelne Branchen oder Technologiefelder konzentrieren. Mitglieder sind Netzwerkpartner, die in ihren jeweiligen Regionen entweder besondere Stärken oder großes Entwicklungspotenzial in einem Sektor haben. Entsprechend werden die Angebote des Netzwerks auf einzelne Bereiche heruntergebrochen und an die Bedürfnisse der regionalen Klientel angepasst.

Im Rahmen der Sector Groups werden Kooperationsbörsen organisiert, Informationen zu Förderprogrammen der EU aufbereitet und verteilt, Clusterorganisationen katalogisiert und zusammengeführt oder Kooperationsprofile über Datenbanken und branchenspezifische Kataloge publiziert und verbreitet. Innerhalb der Gruppen finden auch kleinere bilaterale und regionale Aktivitäten statt, wie z.B. Delegationsreisen und Informationsveranstaltungen. Darüber hinaus gibt es einen regen Austausch mit den relevanten Fachbereichen der EU-Kommission, so dass die Unternehmen einerseits über die aktuelle EU-Politik unterrichtet werden können, die Kommission auf der anderen Seite aber auch das Feedback der Unternehmen erhält.

In sechs von insgesamt 17 Sector Groups ist das NRW.Europa-Team besonders aktiv.

Agrofood

Obwohl die Bedeutung von KMU im Segment der innovativen Lebensmitteltechnologie besonders hoch ist, gehen derzeit nur 7,6 Prozent der EU-Fördermittel in den Bereichen Lebensmittel, Fischerei, Landwirtschaft und Biotechnologie an diese Gruppe. Gemeinsam mit der Generaldirektion Unternehmen und den Nationalen Kontaktstellen konzentriert sich die Sector Group darauf, KMU bei der Teilnahme am 7. Forschungsrahmenprogramm aktiv zu unterstützen. Dabei vertritt ZENIT die nordrhein-westfälischen Innovations- und Kooperationsinteressen in Abstimmung mit weiteren Akteuren in NRW.

Umwelt

Seit vielen Jahren leitet und prägt ZENIT die Sector Group Environment. Über 50 Experten aus 22 Ländern bündeln ihre Kompetenzen, um Ökoinnovationen bekannt zu machen und europaweit Angebot und Nachfrage zusammenzubringen. Erklärtes Ziel ist es, die Umwelt zu schonen, Unternehmen durch Ressourceneffizienz in die Lage zu versetzen, kostengünstiger zu produzieren und auch in den neuen EU-Mitgliedsländern umweltbezogene Gesetze und Richtlinien zu erfüllen. Innovative Anbieter aus NRW finden häufig Gelegenheit, ihre Produkte und Technologien auf Kooperationsbörsen im Rahmen europäischer Messen wie der IFAT, der Ecomondo oder der Pollutec von der Gruppe zu präsentieren.

Intelligente Energie

Die EU hat ehrgeizige Klimaziele definiert. Bei deren Erfüllung gibt es gerade für KMU im Bereich Erneuerbare Energien vielfältige Chancen zu nutzen. Die 70 Mitglieder umfassende und damit größte Gruppe des Netzwerkst, setzt auf Vernetzung auf politischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Ebene, um Chancen aufzuzeigen und Akteure zusammenzubringen.

Biotechnologie, Pharma, Kosmetik

Die Sector Group Biotechnology, Pharma and Cosmetics ist eine noch sehr junge Gruppe und besteht zurzeit aus 44 Experten aus 15 Ländern. Hauptaufgabe ist es, eine kompetente Plattform für Partnerschaften von Unternehmen und FuE-Einrichtungen zu schaffen. Vor allem auf Bedürfnisse von Unternehmen aus dem Bereich Biotechnologie geht man hier ein. Insbesondere die Themen Finanzierung, Venture Capital, 7. FRP und die bessere Verwertung von Forschungsergebnissen spielen dabei eine große Rolle. Auch eine internationale Vernetzung von Bio-Clustern wird verfolgt. Die Sector Group kooperiert bereits mit verschiedenen europäischen Institutionen und Initiativen. ZENIT fungiert dort als Brücke zwischen europäischen und NRW-bezogenen Aktivitäten. So werden mehrere Kooperationsbörsen und Veranstaltungen unterstützt wie z.B. die Biomedica oder die BIOTECHNICA.

Gesundheit

Ziel der Healthcare Sector Group ist es, im Bereich Gesundheit für kooperationsinteressierte Unternehmen und Forschungseinrichtungen Austauschmöglichkeiten auf europäischer Ebene anzubieten. Diese werden unter anderem durch die jährlich von NRW.Europa und mit Unterstützung der Sector Group durchgeführte



Kooperationsbörse auf der weltweit größten Medizinmesse MEDICA sicher gestellt. ZENIT leitet zudem die Untergruppe „Cluster“, in der es um die Verbesserung der Vernetzung von Partnerorganisationen des Enterprise Europe Network mit den jeweiligen regionalen sowie die Kooperation zwischen den europäischen Gesundheits-Clustern geht.

Kreativwirtschaft

Die Sector Group Creative Industries wurde im Frühjahr 2010 gegründet und umfasst mittlerweile 29 Mitglieder aus 16 EU-Ländern. Sie unterstützt Unternehmen und Selbständige aus der stark heterogenen Kultur- und Kreativwirtschaft, denn schließlich zählt die Kultur- und Kreativbranche in Europa mit einer Vielzahl innovativer Unternehmen zu den dynamischsten Branchen.

Die Vermittlung und Verbindung der nordrhein-westfälischen Medien- und Kreativwirtschaft mit Akteuren in anderen europäischen Ländern ist ein wichtiges Ziel und Anliegen der Aktivitäten des BCA (Beratungszentrum Ausland der NRW.BANK) in der Sector Group im Rahmen von NRW.Europa. Konkret umgesetzt wird dies durch die Zusammenarbeit mit dem Cluster Creative.NRW und dem Mediencluster NRW als NRW.Europa-Stakeholder. Beide Einrichtungen profitieren von den Kooperationsvermittlungsaktivitäten der Sector Group. Sie ist eine wesentliche Informationsquelle zur Identifizierung von passgenauen Förderprogrammen für die europäische Kultur- und Kreativwirtschaft und unterstützt dadurch die Arbeit des BCA im Rahmen von NRW.Europa.

Neben den sechs Sector Groups ist ZENIT auch im Bereich Security engagiert. Zu den Aktivitäten gehören unter anderem Aufrufe zur Teilnahme am 7. FRP und die Unterstützung von Unternehmen und Forschungseinrichtungen bei der Vermittlung von Kooperationspartnern.

www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/about/sector-groups

Best-Practice-Beispiele

Gut gebettet

Eine Erfolg versprechende Vertriebspartnerschaft gingen das belgische Unternehmen PEOS und die Bochumer AirMedPlus GmbH ein, nachdem sie sich auf der vom NRW.Europa-Team bei ZENIT organisierten Kooperationsbörse auf der letztjährigen MEDICA trafen. Die Belgier waren auf der Suche nach geeigneten Vertriebspartnern für ein gemeinsam mit der Kinderuniversitätsklinik Brüssel entwickeltes Babybett, das durch das Hochlagern der Kinder den Rückfluss von Speiseresten verhindert (so genannter „Reflux“). Nach einer erfolgreichen Testphase des „anti-reflux-beds“ bieten die Bochumer das Bett jetzt exklusiv in Deutschland für Institutionen zum Kauf oder für betroffene Eltern zur Miete an. Laut Geschäftsführer Birger Nispel passt es ausgezeichnet zur eigenen Produktpalette, zu der unter anderem Systeme zur Verhinderung des Wundliegens von immobilen Patienten gehören.

Grenzüberschreitende Forschung zum Thema Wasserressourcen

„Advanced Technologies for Water Resource Management“ lautet der Titel eines von der EU geförderten Marie Curie-Projektes, das demnächst mit 14 Doktoranden und zwei Post Docs an verschiedenen europäischen Standorten startet. Auch Mülheim an der Ruhr und Essen gehören dazu. Möglich wurde dies durch die Zusammenarbeit des nordirischen F&E-Zentrums Questor, das Kooperationen zwischen Industrie und Forschung anstößt, mit dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wasserforschung (IWW Zentrum Wasser) in Mülheim und der Universität Duisburg Essen, Campus Essen. Kennengelernt hatte man sich auf Initiative der Sector Group Umwelt bei ZENIT und in Belfast.

IWW und Universität sind mittlerweile Forschungspartner und Mitglied des nordirischen



Umweltforschungszentrums. Sie freuen sich auf den kommenden Mai, wenn IWW und das Zentrum für Wasser- und Umweltforschung (ZWU) der Universität Gastgeber des halbjährlich stattfindenden Mitgliedertreffens sein werden. Im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung werden sich auch nordirische Unternehmen präsentieren, die Kontakte zur Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen suchen.

Portugiesische Spezialitäten für den deutschen Markt

Insgesamt 387 Unternehmensvertreter aus 26 Ländern trafen sich im Oktober 2009 auf der Kooperationsbörse „ANUGA Matchmaking“ der Sector Group Agrofood zu bilateralen Gesprächen in Köln.

Zu den Teilnehmern gehörten auch Rudolf Lamla, Geschäftsführer der gleichnamigen Handelsagentur aus Dinslaken, und Carlos Gonçalves, Geschäftsführer der Süß- und Backwarenfabrik Confeitaria Carlos Gonçalves Lda. aus dem portugiesischen Barril. Nach dem Treffen kam man sehr schnell überein, zusammenzuarbeiten. Heute werden die portugiesischen Spezialitäten via Dinslaken in ganz Deutschland vertrieben. Gonçalves konnte sich dank der Unterstützung des hervorragend vernetzten Vertriebsberaters einen neuen, wichtigen Markt erschließen, Rudolf Lamla freut sich über das Resultat der Kooperationsbörse: „Bereits einen Monat danach haben wir mit Produkten für den Cateringbereich unsere Zusammenarbeit begonnen. Heute beliefern wir nicht nur den Großhandel, sondern auch den Einzelhandel mit sehr gutem Erfolg.“

Gemeinsam mehr erreichen. Die NRW.Europa-Netzwerkpartner

➔ **Das Stakeholder-Netzwerk hat mittlerweile 21 Mitglieder. Ein Ausdruck der engmaschigen Vernetzung des Konsortiums mit anderen Europa-Experten.**

Europa-bezogene Informationen und Beratungen haben viele Facetten. Die unterschiedlichen Bedürfnisse der nordrhein-westfälischen Unternehmen und 68 Hochschulen, 50 außeruniversitären Forschungseinrichtungen sowie rund 100 an den Hochschulen angesiedelten Forschungsinstitute erfordern daher ein breites und zugleich spezialisiertes Unterstützungsangebot.

NRW.Europa arbeitet fakultativ eng mit verschiedenen Institutionen und Akteuren in NRW zusammen, die sich in unterschiedlicher Weise mit EU-Themen auseinandersetzen.

Diese NRW.Europa-Stakeholder haben sich in der Vergangenheit durch ein etabliertes und qualitativ hochwertiges Dienstleistungsangebot für ihre jeweiligen Zielgruppen profiliert. Darunter befinden sich Kammern, Verbände, Banken, Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaften, Technologiezentren, Fachinitiativen und -agenturen, Cluster sowie hochschulnahe Einrichtungen. Mit den Partnern wurden konkrete Kooperationsinhalte vereinbart.

Kern der Zusammenarbeit mit den Stakeholdern sind gemeinsame Aktivitäten wie z.B. Veranstaltungen, Publikationen, Fachseminare oder Kooperationsbörsen. Damit unterstützen die Mitglieder des Stakeholder-Netzwerks projektbezogen die Arbeit des Konsortiums. Die Stakeholder nutzen darüber hinaus gezielt je nach Ausrichtung und Spezialisierung unterschiedliche Angebote von NRW.Europa für ihre eigenen EU-bezogenen Dienstleistungen. Gemeinsam mit ihren Mitgliedern oder Kunden

profitieren sie damit vom direkten Zugriff auf die Netzwerkstrukturen des Enterprise Europe Network: Eine klassische Win-Win-Situation – zum Nutzen der Unternehmen und Hochschulen in Nordrhein-Westfalen.

Beispiel Food Processing Initiative e.V.

Die Förderung von Innovationen, die Schaffung strategischer Allianzen und Kooperationen sowie der Aufbau von fachübergreifenden Netzwerken in der Lebensmittel- und ihren Zulieferindustrien zählen zu den zentralen Aufgaben des Food Processing Initiative e.V (FPI). Bereits seit 2008 gehört das über 100 Mitglieder zählende Netzwerk zu den Stakeholdern von NRW.Europa. Das heißt: direkter Zugang für

FPI-Mitglieder zu den Dienstleistungen des Enterprise Europe Network. So wurde die Initiative im Jahr 2009 Mitorganisator einer internationalen Kooperationsbörse auf der ANUGA, bei der das Netzwerk unter Federführung von NRW.Europa für die 387 teilnehmenden Unternehmen aus 26 Ländern insgesamt rund 1.000 Kontakte vermittelte. Auch an einem von der Sector Group Agrofood zusammengestellten Katalog zur Partnersuche im 7. Forschungsrahmenprogramm der EU beteiligte sich der FPI e.V. erfolgreich. Die Food Processing Initiative nutzt das Stakeholder-Tool von NRW.Europa und selektiert damit aus der BBS-Technologie-datenbank von auf den Nahrungsmittelsektor fokussierte Technologie- und Kooperationsprofile für die eigene Klientel und veröffentlicht sie auf der eigenen Website.



www.foodprocessing.de



www3.uni-bonn.de/forschung/forschungsfoerderung/euroconsult/



www.wgzbank.de



www.bankenvereinigung-nrw.de



www.tgz-nrw.de



www.creative.nrw.de



www.ihk-nrw.de



www.efanrw.de

Landesvereinigung der
EU-Referenten an den Hochschulen



www.rsgv.de



www.vfb-nw.de



www.innovationsallianz.nrw.de



www.energieagentur.nrw.de



www.ivam.eu

Beispiel Banken-Veranstaltung zu Förder- und Finanzierungsinstrumenten

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine enge Zusammenarbeit von öffentlichen und privaten Kreditinstituten von besonderer Bedeutung. Nicht nur öffentliche Institutionen, sondern auch kommerzielle Banken und Sparkassen sind gefragt, wenn es um einen erleichterten Zugang zu Finanzmitteln für kleine und mittlere Unternehmen geht. Dies gilt umso mehr bei der Finanzierung von Auslandsaktivitäten.

NRW.Europa veranstaltete im Januar 2010 daher gemeinsam mit seinen Stakeholdern aus der Kreditwirtschaft in NRW – der Bankenvereinigung Nordrhein-Westfalen e.V., dem Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e.V., dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband sowie dem Sparkassen- und Giroverband Westfalen-Lippe – die Tagung „Wachstumschance Ausland“. Über 150 Vertreter von Unternehmen, Banken, Sparkassen und Mul-

tiplikatoren nahmen teil. Vorgestellt und diskutiert wurden die staatliche Exportkreditversicherung, die Zusammenarbeit öffentlicher und privater Kreditmittelgeber insbesondere bei der Risikoteilung sowie Instrumente der Europäischen Investitionsbank (EIB) für KMU. Neben Finanzierungsexperten berichteten auch Teilnehmer von ihren Erfahrungen mit diesen Instrumenten. Die Zusammenarbeit mit allen Bankengruppen war ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Veranstaltung. Ein weiteres gemeinsames Event ist für 2011 im Gespräch geplant.

Beispiel EnergieAgentur

EnergieAgentur.NRW und NRW.Europa verfolgen das gemeinsame Ziel, Kompetenzen zu bündeln, sich ergänzendes Know-how zusammenzuführen und dieses Unternehmen, Hochschulen und Forschungsinstituten zugänglich zu machen.

Während die EnergieAgentur.NRW ihr Expertenwissen bei Demonstrationsvorhaben, Markteinführungen neuer Technologien und Energieberatungen einbringt, werfen die NRW.Europa-Konsortialpartner NRW.BANK und ZENIT ihr Wissen um EU-Förderprogramme, Finanzierungsmöglichkeiten, EU-Richtlinien, Internationalisierungsstrategien und europaweite Netzwerkkontakte in die Waagschale.

Synergien und gemeinsame Interessen sind vielfältig. So kooperierten die Partner bei einer Reihe von Informationsveranstaltungen, z.B. zum Thema Energieeffizienz, zu EU-Forschungsprogrammen oder zu Fördermöglichkeiten im europäischen Ausland. NRW.BANK und EnergieAgentur.NRW veröffentlichten gemeinsam die Broschüre „Förderprogramme für Umwelt und Energie in ausgewählten europäischen Ländern“, die Unternehmen wertvolle Hilfestellung bei Auslandsaktivitäten bietet.

Gemeinsam mit Netzwerkpartnern aus Norwegen und den Niederlanden organisierte ZENIT im Rahmen des CO₂-Workshops „CCS und CCR-Herausforderungen und Chancen“ der EnergieAgentur.NRW im November 2009

in Essen eine Kooperationsbörse. Viele Teilnehmer nutzten diese als Plattform für erste vielversprechende Kontakte zu potenziellen Kooperationspartnern.

Beispiel Effizienz-Agentur NRW

Um die Zusammenarbeit mit ihren Stakeholdern auf europäischer Ebene zu intensivieren, ist das Informations- und Beratungsnetzwerk NRW.Europa bestrebt, seine Partner in konkrete europäische Initiativen einzubinden und innovative Projekte gemeinsam durchzuführen. Und dies vor allem natürlich dort, wo der Partner besondere Kompetenzen anzubieten hat, wie zum Beispiel die Effizienz-Agentur NRW im Bereich Umweltdienstleistungen.

Im Rahmen spezieller Ausschreibungen im CIP-Programm zu „Umweltdienstleistungen für KMU“ konnte NRW.Europa einen erfolgreichen Projektantrag platzieren. Das Projekt „envi-SMART“ wird bis April 2012 laufen. Ziel ist es, bewährte Dienstleistungen für KMU im Umweltbereich in europäische Regionen zu transferieren, die einen entsprechenden Bedarf haben. Das sind in diesem Fall Italien, Malta, Griechenland und die Slowakei. Zielgruppe sind Unternehmen, die in der chemischen Industrie, der Metallindustrie oder im Bereich Oberflächenbehandlung tätig sind und Unterstützung im Bereich Umwelt benötigen, um z.B. EU-Richtlinien einzuhalten.

Mit erprobten Ansätzen wie dem PIUS[®]Check trägt die Effizienz-Agentur NRW sowohl die notwendige Kompetenz als auch ihre langjährige Erfahrung zum Projekt bei. Profiteure sind nicht nur KMU, sondern auch Berater vor Ort, die ihre eigene Sachkunde verbessern und erweitern wollen. Bereits bei der enviSMART-Auftaktveranstaltung im Mai in Mülheim konnte sich die EFA den ausländischen Projektpartnern präsentieren und sie von ihrem Leistungsportfolio überzeugen.

Im nächsten Schritt wird sie durch Veranstaltungen und Beratungen Expertise in die beteiligten „Nehmerländer“ exportieren und dort dabei helfen, neue Standards zu setzen.



www.wlsgv-muenster.de



www.ahvnrw.de



www.handwerk-nrw.de



www.wirtschaftsfoerderung-online.de



www.unternehmernrw.net



www.mbem.nrw.de



www.nrw-international.de

➔ **NRW.Europa berät als eine der wenigen Anlaufstellen für EU-Antragsteller themen- und programmoffen. Die Mission: Antragstellern dabei zu helfen, möglichst viele Fördermittel aus den europäischen Töpfen nach NRW zu holen.**

Zusammen mit der Landesregierung und zahlreichen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft werden für Antragsteller und Projektmanager in den EU-Rahmenprogrammen viele Services vorgehalten. Hierbei bilden Hochschulen und Forschungseinrichtungen eine wichtige Zielgruppe, da sie sich besonders stark an Kooperationen mit Unternehmen am 7. FRP beteiligen. Mit dem FRP&CIP-Portal (www.frp.nrw.de) wurde eine moderne

Online-Plattform geschaffen: Termine für Ausschreibungen, Veranstaltungen oder Kontakte zu Ansprechpartnern machen Antragstellern das Leben leichter und Anträge erfolgreicher. Durch drei Veranstaltungsreihen werden europäische Forschungsthemen und Förderinhalte strategisch besetzt. Die Reihe „NRW: Ideen und Innovationen“ richtet sich an politische Entscheidungsträger und stellt die großen Zukunftsthemen vor. Mit „Erfolgreich forschen in Europa“ wurde eine Plattform für den Austausch und die Vernetzung von Antragstellern und Projektmanagern geschaffen, die aktiv und erfolgreich wahrgenommen wird. „NRW-FIT in Europa“ schult potenzielle Antragsteller und bereitet diese auf Antragstellung im Rahmenprogramm, Vertragsverhandlung und Projektmanagement vor – gleichermaßen empfehlenswert für neue und erfahrene Akteure.

Neben der Information und der antragsbezogenen und programmoffenen Beratung werden Antragsteller – etwa durch CHECK-Angebote und das Feedback zu Proposals „bis nach Brüssel“ begleitet. Hier ergänzen sich die formale und inhaltliche Wegbegleitung für Antragsteller auf dem Weg zur internationalen Spitze und europäischen Exzellenz-Forschung.

➔ **Die beiden Rahmenprogramme 7. FRP und CIP**

Die EU stellt zwischen 2007 und 2013 im 7. EU-Forschungsrahmenprogramm (FRP) mehr als 50 Mrd. Euro sowie etwa 3,6 Mrd. Euro im EU-Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) bereit, um Forschung und Unternehmen zu Innovationen und intensiven Kooperationen zu motivieren. Spitzentechnologien und Spitzen-Know-how werden damit auch auf europäischer Ebene entwickelt. Die beiden Rahmenprogramme unterscheiden sich deutlich in ihrer Förderphilosophie. Im 7. FRP stehen Forschung, Entwicklung und technische Demonstration im Vordergrund, während das CIP in der Innovationskette später ansetzt und Hilfestellungen dafür bietet, innovative Produkte in europäischen Märkten zu etablieren.

Das 7. FRP ist in vier spezifische Programme (Zusammenarbeit, Menschen, Kapazitäten, Ideen) gegliedert, die alle der europäischen Spitzenforschung dienen. Allerdings sind die geförderten Projekttypen und -ansätze unterschiedlich – mehr Informationen stellt die EU auf CORDIS oder das Land NRW auf dem FRP&CIP-Portal zur Verfügung. Grundsätzlich gilt das Wettbewerbsverfahren.

„Zusammenarbeit“: Dies ist der größte Block, mit dem klassische Verbundprojekte gefördert werden. In zehn Themenbereichen werden mit (meist) jährlichen Arbeitsprogrammen Aufrufe gestartet. Konsortien aus Wissenschaft und Wirtschaft müssen die „topdown“ vorgege-



NRW.Europa begleitet Forscher und Antragsteller von der Erstberatung bis zur Abgabe des Antrages in Brüssel. Dabei kombinieren wir eigene Kompetenzen und vermitteln Experten.

benen technologischen Herausforderungen annehmen und mit ihren Projekten bedienen.

Die Projektkosten werden anteilig erstattet.

„Menschen“: Hier handelt es sich um einen themenoffenen Bereich des Rahmenprogramms, der die Mobilität und den Austausch von und zwischen Spitzenforschern und Unternehmen wie Wissenschaftseinrichtungen fördert.

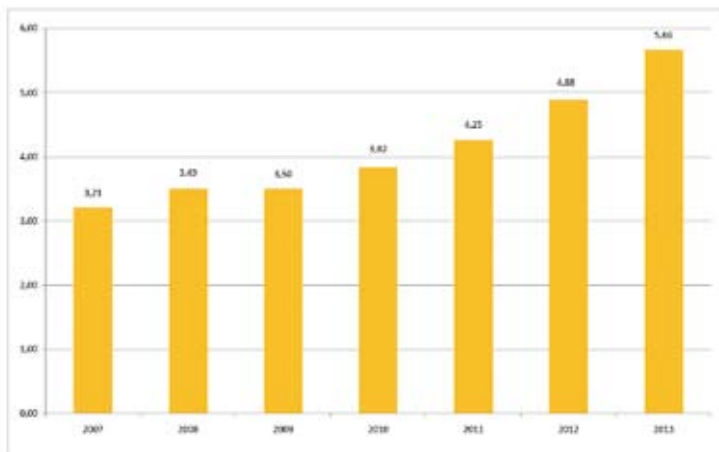
„Kapazitäten“: Forschungs- und Innovationskapazitäten sollen europaweit verbessert und ihre optimale Nutzung gewährleistet werden. Für Wissenschaft und Forschung sind die Maßnahmen zugunsten der KMU bedeutsam, da hier die themenoffene Auftragsforschung auf europäischer Ebene unterstützt wird.

„Ideen“: Durch den Europäischen Forschungsrat wird „Forschung an der Grenze des Wissens“ (Pionierforschung) gefördert.

Bereits heute werden die Weichen für die Zeit ab 2014 gestellt, wenn das 8. FRP beginnt. Es wird allgemein angenommen, dass das Budget weiter ansteigen wird.

Das CIP ist ein heterogenes Rahmenprogramm, in dem verschiedene Inhalte und Förderinstrumente zusammenfasst sind. Neben der direkten Projektförderung in den Bereichen für IKT-, Energie- und Ökoinnovationsvorhaben stehen Services für die Erschließung von neuen Märkten und die Unterstützung des internationalen Technologietransfers, vor allem für KMU, zur Verfügung. Hierunter fallen auch die

Entwicklung im spezifischen Programm Zusammenarbeit



Mittel im Spezifischen Programm Zusammenarbeit des 7. FRP (2007 bis 2013) in Mrd. EUR: Die Teilnahme am Rahmenprogramm lohnt sich insbesondere in den kommenden Jahren, da mehr als die Hälfte der Mittel noch nicht ausgeschüttet ist.

Leistungen des Enterprise Europe Network. Außerdem kofinanzieren die Finanzfazilitäten des CIP bestimmte Kreditlinien, die in Deutschland von der KfW-Bank betreut werden. Für das CIP gilt grundsätzlich, dass hier keine Forschung, sondern die Markteinführung und Nutzung von Innovationen und Forschungsergebnissen gefördert werden.

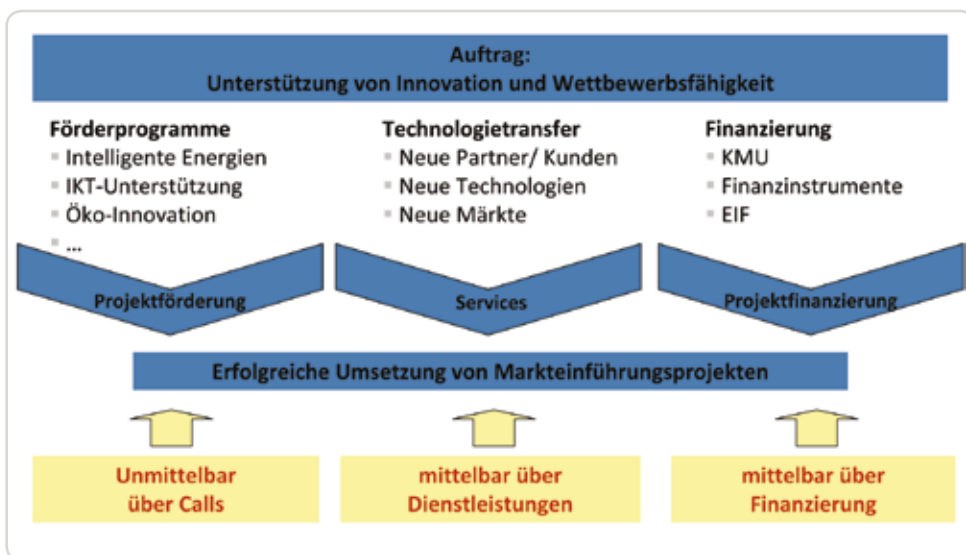
Für beide Rahmenprogramme und die spezifischen Förderlinien ist NRW.Europa ein hervorragender Ansprechpartner. ZENIT ist, sowohl im FRP als auch im CIP Nationale Kontaktstelle und arbeitet dabei eng mit den anderen EEN-Partnern in Deutschland zusammen.

Beispiel Chemieindustrie. Die Zukunft der Produktion

Ressourcen schonen durch effizientere Prozesse in der Chemieindustrie ist Ziel eines EU-Förderprojektes, in dem unter anderem die Technische Universität Dortmund, die RWTH Aachen, die Ruhr-Universität Bochum, die Bayer Technology Services GmbH sowie die Universität Paderborn an der Neugestaltung von Produktionsprozessen zusammenarbeiten. Die Fabrik der Zukunft ist effektiver, flexibler und schont vor allem die Ressourcen wesentlich besser als heutige Standards.

Das Projekt „F3 Factory“ ist ein bislang beispielloses FuE-Vorhaben zur Entwicklung effizienter und nachhaltiger Prozesse in der Chemieindustrie. Erstmals arbeiten in dieser Größenordnung führende europäische Großunternehmen der Branche über alle Wettbewerbsgrenzen hinweg gemeinsam mit Forschungsinstituten und Hochschulen in einem Konsortium an neuen Technologien und Produktionskonzepten.

25 Partner aus ganz Europa sind an dem 30-Millionen-Euro-Projekt beteiligt. Davon kommen rund 18 Mio. Euro aus Brüssel.



→ **Rund 1.000 Mitarbeiter und ein Budget von ca. 500 Millionen Euro setzt die Generaldirektion Unternehmen unter anderem dafür ein, KMU zu unterstützen.**

Europas 20,7 Mio. KMU (Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern) bieten rund 90 Mio. Europäern Arbeit und sind damit das Rückgrat der EU-Wirtschaft. Um die KMU als Job-Motor auf Touren zu bringen, wurde 2008 der „Small Business Act“ (SBA) entwickelt. Er steht unter dem Motto „Vorrang für den Mittelstand“ und ist Europas Leitinitiative in der KMU-Politik.

Typische Probleme für KMU auf dem Weg nach Europa

Besonders die KMU müssen strukturellen Herausforderungen begegnen, um sich auf europäischer Ebene erfolgreich aufzustellen. Stichworte dazu sind Bürokratie, Steueraspekte und Finanzierungsfragen. Mit dem SBA will die EU-Kommission diese Hemmschwellen senken.

Small Business Act

Der SBA beinhaltet eine Reihe von Grundsätzen, durch welche die Erarbeitung und Umsetzung von Politiken auf nationaler und EU-Ebene einfacher werden. Ziel ist die bessere Ausschöpfung von Wachstums- und Beschäftigungspotenzialen. Was sich zunächst relativ abstrakt anhört, wird transparenter, wenn man einige Schwerpunkte des SBA heraushebt.

- Im Wettbewerb mit multinational agierenden Großunternehmen sollen die Ausgangsvoraussetzungen für KMU verbessert werden. Deshalb setzt sich Brüssel für deren rechtliche Besserstellung ein. So werden z.B. Vorschläge der Kommission einem Test unterzogen, um konkrete Auswirkungen bereits im Vorfeld einschätzen zu können.



Verantwortlich für die KMU-Politik der EU ist der Italiener Antonio Tajani. Seit dem Frühjahr 2010 ist er Kommissar für Unternehmen und Industrie sowie EU-Vizepräsident

- Eine Unternehmensgründung für „kleine Entrepreneur“ soll binnen einer Woche abgeschlossen sein.
- Durch den SBA soll die öffentliche Vergabe von Aufträgen besser auf die KMU-Bedürfnisse abgestimmt werden.
- Zugleich vereinfacht eine Anpassung der KMU-Kreditlinien der Europäischen Investitionsbank den Zugang zu Finanzmitteln in Europa (Mezzanine-Finanzierung).

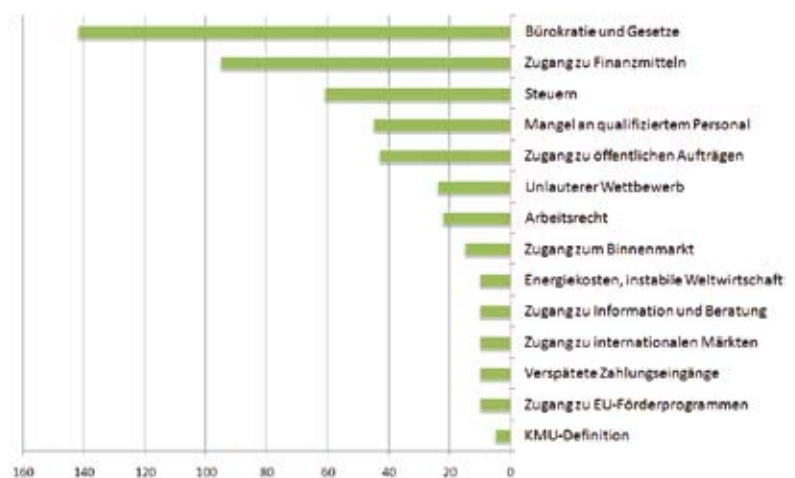
Krisenbewältigung

Als Konsequenzen aus der Studie „Internationalisierung der europäischen KMU“ (s. Seite 3) formuliert EU-Kommissar Tajani vier Empfehlungen für eine KMU-Förderpolitik

- Eine breitere Nutzung der öffentlichen Förderprogramme ist anzustreben.
- Der Zugang zu Unterstützungsmaßnahmen für Kleinunternehmen soll erleichtert werden: Gerade diese würden aus Förderprogrammen den größten Nutzen ziehen.
- Weil Innovation und Internationalisierung eng zusammenhängen, sollen Fördermaßnahmen besser koordiniert und zuständige Stellen eventuell zusammengelegt werden.
- Importe sind der erste Schritt zum Exportgeschäft. Öffentliche Förderprogramme sollten dieser Tatsache Rechnung tragen.

Ein zentrales Instrument der Generaldirektion Unternehmen und Industrie zur KMU-Förderung ist das Enterprise Europe Network. In dem EU-weiten Netzwerk unterstützt ZENIT gemeinsam mit dem Beratungszentrum Ausland der NRW.BANK insbesondere KMU auf deren Weg nach Europa.

KMU-Probleme auf dem Weg nach Europa



Quelle: Europäische Kommission, Analyse der Auswertung der offenen Anhörung zum „Small Business Act“, April 2008 (Mehrfachantworten möglich); eigene Darstellung

Große Hilfe für kleine Unternehmen. Das Enterprise Europe Network

→ **Rund 600 Partner mit etwa 4.000 Akteuren in 45 Ländern sorgen in dem einzigartigen Netzwerk dafür, dass kleine und mittlere Unternehmen auch über Ländergrenzen hinweg erfolgreich sind.**

Das Enterprise Europe Network wurde im Januar 2008 durch die Europäische Kommission als Nachfolgeorganisation der auch bei ZENIT etablierten Euro Info Centren (EIC) und Innovation Relay Centren (IRC) gegründet. Erstmals wurden damit die beiden Dimensionen Regionen und Innovation miteinander verknüpft. Für potenzielle Interessenten bedeutet dies kurze Wege und Lösungen aus einer Hand, ganz nach dem Motto: „Business Support on your Doorstep“.

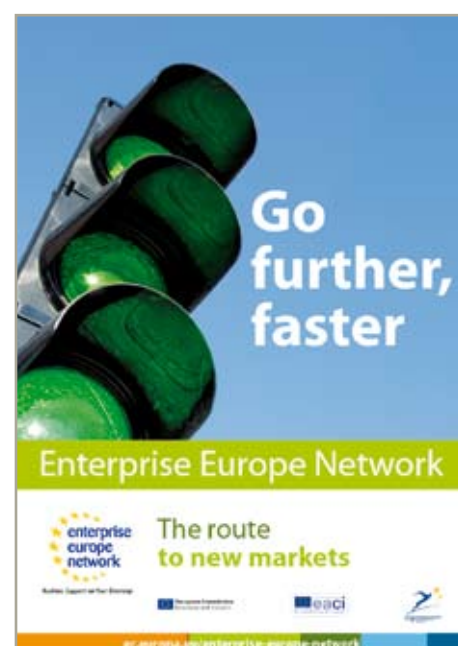
Verantwortlich für die Koordination der Partner ist die Executive Agency for Competitiveness and Innovation (EACI) in Brüssel. Deren wichtigstes Ziel ist es, KMU dabei zu unterstützen, zu wachsen und innovativ zu sein, das heißt, Ideen in marktfähige Produkte umzusetzen. Das Netzwerk ermutigt Unternehmen, grenzüberschreitende Partnerschaften einzugehen und den Technologietransfer zu forcieren. Außerdem hilft es dabei, Förderprogramme in den Bereichen Forschung und Entwicklung in Anspruch zu nehmen. Um diese anspruchsvollen Ziele zu erreichen, wurden verschiedene Instrumente und Dienstleistungen entwickelt. Die Partner des Netzwerks arbeiten mit anderen Einrichtungen zusammen. Besonders erfolgreich geschieht dies mit den Nationalen Kontaktstellen (NKS), die in allen EU-Staaten zu den von ihnen betreuten Förderprogrammen beraten. ZENIT ist hier in einer besonderen Position, da die Arbeit im Enterprise Europe Network und die Funktion als NKS unter einem Dach geschieht.

Herzstück des weltweit größten Transfer- und Innovationsnetzwerkes sind die rund 600 Partnerorganisationen. „Sie alle sind Spezialisten und schließen Kammern, Unternehmensberatungen, regionale Entwicklungsagenturen, Forschungsinstitute, Universitäten, Technologiezentren und Innovationseinrichtungen ein. Es ist die Interaktion untereinander, die das Netzwerk so erfolgreich macht“, so Martine Diss, Abteilungsleiterin in der Generaldirektion Unternehmen und Industrie. Zum Erfolg trägt vor allem der lokale Bezug der Partner bei. Sie wissen um die regionalen Besonderheiten, wissen, was die Unternehmen innerhalb ihrer Regionen am dringendsten benötigen und können über die internationale Vernetzung passende Partner in mittlerweile 45 Ländern suchen. Damit ist das Netzwerk auch über die EU-Mitgliedstaaten hinaus aktiv. Partner gibt es in den Ländern der Beitrittskandidaten, der Schweiz, einigen Staaten des Mittleren Ostens, Armenien, Russland, Chile, Südkorea, China und den USA.

Allein im ersten Jahr seines Bestehens nahmen mehr als 2,5 Millionen Unternehmen Informationen und Dienstleistungen des Netzwerks

in Anspruch. Rund 1.000 Veranstaltungen wurden in diesem Zeitraum von der Zielgruppe genutzt. Bis Anfang 2010 konnten etwa 50.000 Technologie- und Business-Audits erstellt und zirka 1.000 Technologie- oder Geschäftsvereinbarungen unterzeichnet werden.

www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu

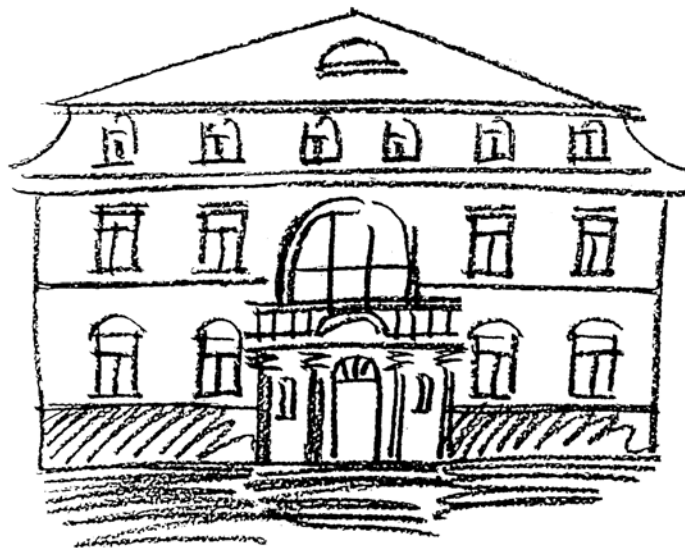


Netzwerkpartner in NRW

Unter dem Label NRW.Europa informiert das Konsortium aus ZENIT GmbH und NRW.BANK nordrhein-westfälische Akteure aus Wirtschaft und Wissenschaft über europäische Förderprogramme, Forschungsaktivitäten, Ausschreibungen, Kooperationsbörsen oder Gesetzgebungsentwicklungen.

Die ZENIT GmbH ist bereits seit Mitte der 1980er Jahre offizielle EU-Beratungsstelle und erfahrener Anlaufpunkt für alle Fragen rund um das Thema Europa. Im Auftrag von EU, Bund und Land berät sie unter anderem zu EU-Förderung, Internationalisierung, Kooperationen, Innovation und Forschungsfinanzierung.

Die NRW.BANK ist die Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen. Im Rahmen des Konsortiums informiert ihr Beratungszentrum Ausland insbesondere über EU-Strukturfondsprogramme, nationale öffentliche Finanzierungshilfen und EU-Aktionsprogramme, die zur Finanzierung von außenwirtschaftlichen Aktivitäten von Unternehmen in EU-Mitgliedstaaten herangezogen werden können.



IMPRESSUM:

Verantwortlich im Sinne des Presserechts: Dipl.-Kfm. Peter Wolfmeyer | Druck: Makossa Druck und Medien GmbH, Gelsenkirchen

ZENIT GmbH | Zentrum für Innovation und Technik in NRW | Bismarckstr. 28 | D - 45470 Mülheim an der Ruhr
Telefon +49 (0) 208 - 30004-0 | Telefax +49 (0) 208 - 30004-87 | E-Mail info@zenit.de | Web www.zenit.de

