



DSSW-Studie

Zugang zu Finanzmitteln für KMU – Maßnahmen von Städten in benachteiligten Stadtteilen

Praxisbeispiele der Partner des URBACT-
Netzwerkes ECO-FIN-NET: Ergebnisse
der Befragung

DSSW-Studie

Zugang zu Finanzmitteln für KMU – Maßnahmen von Städten in benachteiligten Gebieten

Praxisbeispiele der Partner des URBACT-Netzwerkes ECO-FIN-NET: Ergebnisse der Befragung

DSSW-Materialien, Berlin 2007

Herausgeber
(alle Rechte vorbehalten)

Deutsches Seminar für Städtebau und Wirtschaft im
Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.
Nollendorfplatz 3–4, 10777 Berlin
Tel. +49.30.24 34 60 0
Fax +49.30.24 34 60 15
E-Mail info@dssw.de
www.dssw.de

Bearbeitung/Redaktion

Silke Brocks, Christian Huttenloher
47-51, rue du Luxembourg, 1050 Bruxelles, Belgien
Tel. +32.2.5501613
Fax +32.2.5035606
E-Mail c.huttenloher@deutscher-verband.org

Stadt Leipzig, Amt für Wirtschaftsförderung (Lead-Partner von ECO-FIN-NET)

Neues Rathaus, Martin-Luther-Ring 4-6, 04092 Leipzig

Tel. +49.341.1235841

Fax +49.341.1235825

E-Mail Brigitte.brueck@leipzig.de

Bearbeitung im DSSW

Dunya Bouchi (Übersetzung aus dem Englischen, Überarbeitung), Yvonne Lindner



Das Deutsche Seminar für Städtebau und Wirtschaft ist eine Beratungs- und Forschungseinrichtung für die Erarbeitung von innovativen Handlungsmöglichkeiten zur Innenstadentwicklung. Das DSSW arbeitet unter dem Dach des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. und wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie finanziert.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
Teil A: Finanzielle Förderung von KMU	3
Birmingham: Business Investment Scheme	4
Birmingham: Enterprise City	6
Danzig: Regionaler Garantiefonds	9
Gera: KMU-Förderprogramm im Rahmen von URBAN II	11
Gijón: EQUAL Mikrokredite	14
Grenoble: MCAE – Métro Création d’Activités Economiques	16
Leipzig: KMU-Förderprogramm im Rahmen von URBAN II	19
Marseille: Zentrum für KMU-Förderung (Lokale Plattforminitiative)	21
Marseille: Regionaler Garantiefonds	24
Vilnius: Finanzierung von KMU zur Schaffung neuer, effizienter Arbeitsplätze	26
Teil B: Nichtfinanzielle Unterstützung von KMU	29
Gera: Aufbau, Erhalt und Coaching von KMU-Netzwerken	30
Gijón: Nautical Station	33
Gijón: Servicios de Promoción Económica e Innovación	36
Grenoble: ECTI	38
Leipzig: Amt für Wirtschaftsförderung „ugb“	41
Leipzig: Errichtung lokaler KMU-Netzwerke im Rahmen des URBAN II-Programms	44
Detailliertes Beispiel: URBAN KMU-Netzwerk/Automobilzulieferer AMZ-L	46
Marseille: Service d’Amorçage de Projet (S.A.P.)	50
Rotterdam: MentorRaad	53
Wien: „Grätzelmanagement“	55
Partnerstädte/Ansprechpartner	59

Vorwort

Das thematische URBACT-Netzwerk ECO-FIN-NET hatte zum Ziel, neue, innovative Ansätze zur Stärkung der lokalen Wirtschaft in benachteiligten Stadtteilen zu entwickeln.

Jede Partnerstadt von ECO-FIN-NET stellte ein oder zwei Praxisbeispiele vor, die vorbildlich das breite Spektrum an Wirtschaftsförderungsinstrumenten auf lokaler Ebene verdeutlichten. Auf dieser Grundlage analysierten und diskutierten die Partnerstädte Strategien, Instrumente und gute Beispiele für die Entwicklung der lokalen Wirtschaft insbesondere in benachteiligten Stadtteilen und erarbeiteten deren wichtigsten Potenziale, Defizite und Hemmnisse.

Teil A dieses Anhangs stellt Praxisbeispiele für finanzielle Förderung von KMU vor. Teil B bietet einen Überblick über nichtfinanzielle Unterstützungsmaßnahmen und -instrumente. Die Beispiele werden anhand einer einheitlichen Fragebogenstruktur dargestellt.



Teil A: Finanzielle Förderung von KMU

Birmingham Business Investment Scheme

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Business Investment Scheme
Art der Maßnahme	<p>Das Programm bot KMU in der verarbeitenden Industrie oder verwandten Branchen Zuschüsse, Kredite oder Eigenkapitalinvestitionen an und versuchte somit, Finanzierungslücken von Unternehmen in Prioritätsgebieten, -branchen und -kundengruppen zu überbrücken, damit diese Entwicklungsprojekte durchführen konnten (z. B. Standortwechsel, Erweiterung, Modernisierung).</p> <p>Zuschüsse von bis zu 50 % der Projektkosten (max. £50.000), Kredite bis zu £100.000 und Eigenkapitalinvestitionen zwischen 5 % und 19 % des Betriebskapitals wurden gewährt. Dadurch wurde gewährleistet, dass lediglich eine Minderheitsbeteiligung gehalten wurde. Das Programm brachte viel größere Summen von Banken und dem Wirtschaftsministerium, Kredite von der EU und anderen Quellen zugunsten marginaler, aber wirtschaftlich vorteilhafter Projekte ein. Die Risiken eines Bankrotts wurden reduziert, indem die KMU kontinuierlich durch Beamte der Wirtschaftsentwicklungsabteilung und Partnerorganisationen beraten wurden.</p>
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Laufzeit: 1981-1996
Ausführende Organisation	Stadtverwaltung Birmingham, Wirtschaftsentwicklungsabteilung
Europäischer Beitrag	Das Programm wurde vollständig von der Stadtverwaltung Birmingham, Wirtschaftsentwicklungsabteilung, finanziert.
Wird die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?	Nachfolgeprojekte sind die durch die EU finanzierten Programme „Small Business Investment Scheme“ und „Small Business Growth Programme“.
Jahreshaushalt	£1 Mio.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Das Business Support Team der Wirtschaftsentwicklungsabteilung initiierte das Programm.
Wer war der Initiator des Beispiels?	

Ziele

Welche Fragen und Probleme sollten behandelt werden?

Die wichtigsten Ziele der Maßnahme waren:

- Schaffung von Anreizen für Beschäftigung und wirtschaftliche Aktivität in der Stadt;
- Aufhaltung des Niedergangs des Fertigungssektors in der Stadt;
- Schaffung von Arbeitsplätzen vor Ort;
- Erleichterung von Entwicklung, Wachstum und Diversifizierung von KMU;
- Verbesserung des Zugangs zu und der Inanspruchnahme von Förderung seitens benachteiligter Gruppen;
- Überbrückung einer Eigenkapitalslücke von bis zu £100.000.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

(1) Größe der KMU

Neue und bestehende Unternehmen mit bis zu 250 Angestellten

(2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet

Fertigungs- und verwandte Dienstleistungen ohne Einzel- und Großhandel

(3) Entwicklungsphase des Unternehmens

Existenzgründungen und expandierende Unternehmen sowie Förderung von Diversifizierung in neue Marktbereiche

(4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten)

Fokus auf stark benachteiligte Gebiete in Birmingham und Konzentration auf marginalisierte Gruppen in diesen Gebieten.

Antragsablauf

Die Antragsstellung lief folgendermaßen ab:

- Erstanfrage
- Vorauswahl nach betriebswirtschaftlichen Kriterien
- Einreichung eines detaillierten Businessplans
- Unabhängige finanzielle und betriebswirtschaftliche Beurteilung des Businessplans
- Verhandlung des Investitionspakets (Zuschuss, Kredit, Eigenkapital)
- Präsentation des Investitionsvorschlags vor dem Investitionsgremium
- Zustimmung, Ablehnung, Verschiebung
- Angebotsbrief
- Rechtliche Einigung

Antragsablauf

- Monatliche Überprüfung und Evaluierung der Investition

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

Unterstützende Organisationen waren: Unternehmensvertretungen und Vermittler, wie das Department of Trade and Industry (DTI), Banken, Risikokapitalgeber, Buchhalter und Anwälte. Diese Organisationen fungierten als Schnittstellen für Empfehlungen, die Entwicklung von Businessplänen und Investitionspartner (DTI/Banken und Risikokapitalgeber).

<p>Territorialer Rahmen der Maßnahme</p> <p>Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?</p>	<p>Diese Maßnahme war auf Birmingham beschränkt.</p>
<p>3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels</p>	
<p>Potenziale</p>	<p>Es war das einzige Programm der öffentlichen Hand seiner Art.</p>
<p>In welchem Ausmaß hat die Maßnahme die Bedürfnisse der KMU befriedigt?</p>	<p>Das Programm erfüllte die Bedürfnisse der KMU hinsichtlich Unternehmensentwicklung und Investitionen.</p>
<p>Wie wurde die Maßnahme von den KMU angenommen?</p>	<p>Knapp 600 KMU profitierten von diesem Programm.</p>
<p>Defizite</p> <p>Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?</p>	<p>Die Probleme des Programms waren folgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hohes Misserfolgsrisiko, - Verzögerungen bei Investitionen aufgrund der Tatsache, dass der Ausschuss den Empfehlungen des Gremiums erst zustimmen musste, - Zeit- und ressourcenintensive Kontrolle der Investitionen. <p>Die erarbeiteten Lösungen waren folgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beratungsangebote sowohl vor als auch nach der Investition, - Die Zustimmung zu den Entscheidungen des Gremiums wird an einen Vorstand delegiert, der dem Ausschuss regelmäßig von seinen Entscheidungen in Kenntnis setzt.
<p>Ergebnisse</p>	<p>Die wichtigsten Ergebnisse waren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unterstützung von 500 Unternehmen - Investition von £10 Mio. - Schaffung von 10.000 Arbeitsplätzen - Erhalt von 8.000 Arbeitsplätzen - Hebelwirkung von £126 Mio. - Vergabe von 36 Eigenkapital/Kreditlinien über insgesamt £1 Mio. - Zurückzahlung von £790.000 - Abschreibung von £210.000

Birmingham: Enterprise City

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Enterprise City
Art der Maßnahme	<p>Eine neue Methode der Zusammenarbeit mit einer festgesetzten Anzahl von Einzelunternehmern soll pilothaft getestet werden. Das Ziel ist, einen positiven Beitrag zur lokalen wirtschaftlichen Regenerierung in Schlüsselgemeinschaften zu leisten und die Gründung neuer Unternehmen zu erleichtern. Dadurch soll die Anzahl von Existenzgründern insbesondere aus benachteiligten Gruppen erhöht werden.</p> <p>Das Projekt besteht aus drei Strängen mit definierten Zielgruppen: ethnische Minderheiten, Frauen und junge Leute.</p> <p>Unternehmer, die von dem Gremium ausgewählt werden, erhalten Zugang zu einem Förderpaket. Nach der Vollendung ihres Entwicklungsplans sollten die Unternehmer einen guten Businessplan aufgestellt haben, der auf ihren originären Ideen und gründlicher Recherche beruht. Dann sind sie bereit für Investitionen und damit für eine Existenzgründung bzw. Expansion des bestehenden Unternehmens.</p> <p>Dann wird das „Enterprise Den“ Gremium um Finanzierung von bis zu £25.000 aus dem „Unternehmerfonds“ angesucht, der spezifisch zu diesem Zweck von der Stadtverwaltung Birmingham eingerichtet wurde. Nur Unternehmer, die am Enterprise City-Projekt teilnehmen und ihre persönlichen Entwicklungspläne vervollständigen, können auf diesen Fonds zugreifen.</p>
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Das Programm läuft als Pilotprojekt von April 2006 bis September 2007.
Ausführende Organisation	Stadtverwaltung Birmingham, Planning and Regeneration Services
Europäischer Beitrag	Die Stadtverwaltung Birmingham und Planning and Regeneration Services finanzieren das Projekt vollständig.
Wird die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?	
Jahreshaushalt	£1,2 Mio. über einen Zeitraum von 18 Monaten.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels

Das Creative Development Team der Abteilung Planning and Regeneration Services initiierte das Projekt.

Wer war der Initiator des Beispiels?

Ziele

Welche Fragen und Probleme sollten behandelt werden?

- Förderung von Unternehmern mit asiatischem und afrikanischem Migrationshintergrund
- Stimulierung eines innovativen Ansatzes
- Entwicklung einer Unternehmenskultur
- Beitrag zu einer nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung, zu Wachstum und Regenerierung für Birmingham

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

Zielgruppen:

- Eigentümer/Manager
- Arbeitslose
- „Intrapreneure“ (mit bestehendem Beschäftigungsverhältnis)
- Auszubildende

Diese Unternehmer sind in stark benachteiligten Gebieten in Birmingham ansässig und gehören zu marginalisierten Gruppen (einschließlich Frauen und junger Leute).

Antragsablauf

- Bestehende Konsortien identifizieren potenzielle Antragsteller.
- Das Eingangsnetzwerk wählt passende Einzelpersonen aus (Schnittstelle zum Konsortium für Unternehmer).
- Vorbereitung des Antragstellers durch das Konsortium
- „Enterprise Den“-Gremium wählt passende Antragsteller aus
- Entwicklungsprogramm des Konsortiums
- „Enterprise Den“-Gremium prüft die Anträge
- Unternehmerfonds vergibt die Kredite an die Unternehmen
- Angebotsbrief
- Rechtliches Abkommen
- Monatliche Überprüfung und Evaluierung der Investition

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

Welche weiteren Organisationen und Akteure sind durch Kofinanzierung oder auf andere Weise beteiligt?

Unterstützende Organisationen sind: Unternehmensvertretungen und Vermittler, wie das Department of Trade and Industry (DTI), Banken, Risikokapitalgeber, Buchhalter und Anwälte. Diese Organisationen fungieren als Schnittstellen für Empfehlungen, die Entwicklung von Businessplänen und Investitionspartner (DTI/Banken und Risikokapitalgeber).

Territorialer Rahmen der Maßnahme Die Maßnahme ist auf Birmingham beschränkt.

Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Das Projekt erfüllt die Bedürfnisse einzelner Unternehmer sowohl nach Unternehmensentwicklung als auch nach Investitionen.

In welchem Ausmaß hat die Maßnahme die Bedürfnisse der KMU befriedigt?

Wie wurde die Maßnahme von den KMU angenommen?

160 Einzelunternehmer werden von diesem Programm profitieren.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

Potenzielle Probleme der Initiative:

- Hohes Misserfolgsrisiko
- Geringe Inanspruchnahme
- Identifizierung passender potenzieller Unternehmer

Die entwickelten Lösungen sind:

- Beratungsangebote sowohl vor als auch nach der Investition
- Angemessenes Marketing, um Bewusstsein zu schaffen
- Finanzinstitute als Teil des Investitionsgremiums

Ergebnisse

Die wichtigsten Ergebnisse sind:

- 160 Einzelpersonen für
- 75 neue Arbeitsplätze
- 40-50 Kredite von £10.000-£25.000

Danzig: Regionaler Garantiefonds

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Regionaler Garantiefonds
Art der Maßnahme	Die Maßnahme richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die kreditwürdig sind, aber aufgrund fehlender Sicherheiten keinen Kredit erhalten können.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Der regionale Fonds wurde 2001 gegründet. Die Stadt Danzig steuerte 500.000 PLN (fast 105.000 Euro) zum Kapital des Regionalfonds bei. Dieser Beitrag macht über 4 % des Gesamtkapitals des Fonds, das ungefähr 2,6 Mio. Euro beträgt, aus.
Ausführende Organisation	Die ausführende Organisation ist die Regionale Garantiefonds GmbH. Diese verfügt über ein unabhängiges Direktorium, bestehend aus zwei Personen und einem Aufsichtsrat, bestehend aus sieben Personen. Dies sind die wichtigsten Anteilseigner des Fonds.
Europäischer Beitrag	Nein
Jahreshaushalt	12.190.000 PLN (2.593.617 Euro)

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Woiwodschaftsbehörde Pommern
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> - KMU stehen kaum eigene Mittel zur Verfügung. - Die finanziellen und betrieblichen Daten sind schwer zu beschaffen und die Qualität ist häufig schlecht (kein Track Record, um die Kreditwürdigkeit der Firma zu bestätigen, keine finanziellen Berichte). - Schwierigkeit, die unternehmerischen Fähigkeiten von Existenzgründern zu bewerten - KMU operieren oft in betriebswirtschaftlich unberechenbaren Nischenmärkten. - Die Sicherheiten, die angeboten werden können, sind häufig von minderwertiger Qualität (Hypotheken, Pfändungen).
Welche Fragen und Probleme sollten behandelt werden?	<p>Um die Verlustrisiken einer Kreditvergabe an KMU zu reduzieren, verlangen die Banken hochwertige Liquiditätssicherheiten. In den meisten Fällen können die Antragsteller keine bieten, was sich folglich negativ auf ihren Antrag auswirkt. Kreditsicherheitsfonds werden gebildet, um solche Hindernisse zu überwinden.</p>

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

Welche Art von Unternehmen soll die Maßnahme ansprechen?

Die Zielgruppe der Maßnahme sind KMU nach polnischem Gesetz. Das Angebot des Fonds richtet sich in erster Linie an kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Kreditwürdigkeit beweisen, aufgrund unzureichender Sicherheiten jedoch keinen Kredit erhalten können.

Antragsablauf

Der erste Kontakt mit den KMU wird telefonisch oder direkt in der Zentrale des Fonds hergestellt. Dort kann der Kunde alle notwendigen Informationen über den Ablauf zur Erlangung einer Bürgschaft und die nötigen Formulare erhalten. Vor der Ausfüllung des Antragsformulars muss das Unternehmen eine vorläufige Zustimmung zur Kreditvergabe von der Bank bekommen. Die Anträge mit den benötigten Anhängen werden bewertet. Der Fonds entscheidet über Zustimmung oder Ablehnung. Der Antragsteller muss einen Blankowechsel hinterlegen, um eine Sicherheit zu gewährleisten. Die Bürgschaft deckt bis zu 70 % der Hauptverpflichtung (ohne Zinsen) ab. Das hohe Förderniveau ist auf der einen Seite attraktiv für den potenziellen Kunden und berücksichtigt auf der anderen Seite das Risiko, das die kreditgebenden Banken eingehen. Diese Lösung regt die kreditgebenden Banken zum Handeln an. Da die Sicherheit nicht 100 % der Kreditschulden abdeckt, muss die Bank das zu finanzierende Projekt und die Finanzlage des Kreditnehmers gründlicher analysieren, um herauszufinden, ob er/sie in der Lage sein wird, einen Teil der anstehenden Schulden im Falle eines Scheiterns des Projektes zurückzuzahlen. Die Bürgschaft kann höchstens 200.000 PLN (knapp 42.000 Euro) betragen.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

- Woiwodschaftbehörde Pommern – 76,3 % der Anteile
- Bank der Nationalwirtschaft – 16,4 % der Anteile
- Pommerische Entwicklungsagentur – 4,1 % der Anteile
- Andere Städte der Region (Sopot, Gdynia, Tczew, etc.)
- Pommerische Handwerkskammer für Kleine und Mittlere Unternehmen

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Die Maßnahme richtet sich an das Gebiet der Woiwodschaft Pommern

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

Die Erfahrung mit einem kleineren Fonds, bei dem das Kapital 500.000 PLN betrug, zeigte, dass eine maximale Bürgschaft von 25.000 PLN für den potenziellen Kunden ineffizient war. Darum entschied die Stadtverwaltung Danzig, das gesamte Kapital auf den regionalen Fonds zu übertragen.

Ergebnisse

Bis Ende 2003 hat der Fonds 57 Bürgschaften vergeben, eine Bürgschaft wurde bereits zurückgezahlt.

Gera: KMU-Förderprogramm im Rahmen von URBAN II

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	URBAN II
Art der Maßnahme	KMU-Förderprogramm im Rahmen von URBAN
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Oktober 2002 bis März 2006
Ausführende Organisation	Stadtverwaltung Gera (Abteilung für Wirtschaftsentwicklung und Marketing)
Unterstützende Organisationen/beteiligte Akteure	Weitere Organisationen, die im Förderausschuss vertreten waren: <ul style="list-style-type: none"> - IHK - Handwerkskammer - Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung - Thüringer Aufbaubank

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Die Hauptziele der Maßnahme waren:
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Programms?	<ul style="list-style-type: none"> - Stärkung der Wirtschaftskraft des URBAN-Gebiets und Bekämpfung von Defiziten - Schaffung neuer bzw. Erhalt bestehender Arbeitsplätze - Förderung von Existenzgründungen
Ziele	Die Maßnahme richtete sich an alle KMU (laut EU-Definition) innerhalb des URBAN-Gebiets. Ein besonderer Schwerpunkt lag auf Kleinstunternehmen (einschließlich unabhängiger Geschäftsleute und Selbständige). KMU wurden unabhängig von ihrer Entwicklungsphase unterstützt. Es gab keine weiteren Auswahlkriterien.
Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> - Investitionen, die der Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen dienen - Kosten für den Erwerb und die Produktion von Sachwerten, die mit dem Investitionsprojekt zusammenhängen - Kosten für den Erwerb immaterieller Güter

Finanzierung des Förderprogramms

Das Programm wurde aus EFRE-Mitteln (75 %) und dem kommunalen Haushalt (25 %) finanziert.

Woher stammen die Fördergelder?

Beschaffenheit und Höhe der KMU-Förderung

- Anteil der förderfähigen Investitionskosten (nichtzurückzahlbarer Zuschuss): max. 50 %
- Mindestinvestition betrug 1.500 Euro
- Maximale Zuschusshöhe: 200.000 Euro

Der Grundzuschuss von 35 % konnte auf bis zu 50 % durch zusätzliche Bonusse für die Schaffung von Arbeitsplätzen erhöht werden. Folgende Bonusse standen zur Verfügung:

- Arbeitsplätze für Frauen: 6.000 Euro
- Arbeitsplätze für Männer: 5.000 Euro
- Arbeitsplätze für Behinderte: 6.000 Euro
- Arbeitsplatz im Innovations-/Forschungsbereich: 12.000 Euro
- Auszubildendenplatz: 12.000 Euro

Die KMU-Förderungsrichtlinie war in zwei Teile geteilt:

- (1) De-minimis-Beihilfe von max. 100.000 Euro
- (2) Förderung laut Direktive Nr. 70/2001 bot 200.000 Euro (keine De-minimis-Beihilfe). Dies galt für Projekte, die in besonderem Maße die Wirtschaftskraft des Programmgebiets verstärken.

Antragsablauf

Der Antrag ebenso wie der Investitions- und Finanzierungsplan mussten bei der Stadt Gera, Abteilung für Wirtschaftsentwicklung und Marketing, eingereicht werden.

Hauptauswahlkriterien und Bedingungen für die Vergabe von Geldern

- Keine Inanspruchnahme weiterer Strukturfondsmittel für die Finanzierung des Unternehmens
- Schaffung bzw. Sicherung von Arbeitsplätzen oder Auszubildendenplätzen
- Angemessenes Eigenkapital (min. 10 %)
- Finanzierung des gesamten Unternehmens musste gesichert sein.

Strukturen und Abläufe für die Bewertung, Auswahl und Gewährung von Zuschüssen (einschließlich der Zusammensetzung des Auswahl Ausschusses)

Ein Förderausschuss entschied über die Zuschüsse. Er setzte sich zusammen aus:

- 2 Vertretern der Stadtverwaltung,
- der IHK,
- der Handwerkskammer,
- der Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung,
- der Thüringer Aufbaubank sowie
- einem Projektleiter (nur beratende Funktion).

Informations- und Werbeaktivitäten, um die KMU zu motivieren, Förderung zu beantragen

Flyer, Werbeanzeigen, Informationsveranstaltungen und direkter Postversand

Territorialer Rahmen der Maßnahme Gebiet des URBAN II-Programms

Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Was waren die wichtigsten innovativen Aspekte des Beispiels?

Innovativ war die Förderung von kleinen Unternehmen (Handwerk und Dienstleistungen).

Der Zuschuss ermöglichte Investitionen bzw. ergänzte diese.

Wie wurde die Maßnahme von den KMU angenommen?

Die KMU nahmen das Förderprogramm sehr gut an, so dass eine Umbewilligung von URBAN-Mitteln zugunsten des Förderprogramms in Vorbereitung ist.

Defizite

Keine

Ergebnisse

Vorläufige Ergebnisse (Dezember 2005):

- Anträge: 147
- Gewährte Zuschüsse: 125
- Summe der Investitionen: 7,5 Mio. Euro
- Summe der Zuschüsse: 3,2 Mio. Euro
- Durchschnittlicher Anteil der Finanzierung: 43 % der Investitionskosten
- Neue Arbeitsplätze: 159
- Auszubildendenplätze: 32

Gijón: EQUAL-Mikrokredite

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	EQUAL-Mikrokredite
Art der Maßnahme	Abkommen über Zusammenarbeit zwischen Finanzinstituten, dem kommunalen Zentrum für Unternehmen, Asturgar (Garantiefonds), CEEI und IDEPA.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Die Maßnahme läuft von 2005 bis 2008.
Ausführende Organisation	Abkommen zwischen den genannten Institutionen
Europäischer Beitrag	Im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL
Wird die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?	

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Abkommen zwischen den beteiligten Institutionen
Wer war der Initiator des Beispiels?	
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Beispiels?	Förderung unternehmerischer Projekte, deren Betreiber Finanzierungsschwierigkeiten haben.
Ziele	Kleinstunternehmen schaffen neue Arbeitsplätze und generieren neue Ideen. Aus diesem Grund muss jede Wirtschaftspolitik die Probleme von Kleinstunternehmen prioritär behandeln. Das große Problem von Kleinstunternehmen ist die Finanzierung von langfristigen Investitionen, da Bankkredite die einzige Quelle von externer Finanzierung sind.
Welche Fragen und Probleme sollten behandelt werden?	Die häufigsten Probleme sind: <ul style="list-style-type: none"> - Fehlende Bürgschaften, - Zu hohe Bearbeitungskosten des Kreditantrags im Verhältnis zu den Profiten.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

- Neue Unternehmen mit Firmensitz in Asturien, die vor nicht länger als einem Jahr gegründet wurden
- Kleinstunternehmen (10 oder weniger Angestellte)
- Jährlicher Umsatz < 600.000 Euro

Antragsablauf

- Besuch des Unternehmers im kommunalen Zentrum für Unternehmen
- Beginn der Entwicklung des Businessplans
- Persönliche Beratung
- Endgültige Zustimmung zum Projekt durch CEEI
- Vorstellung des Unternehmers bei einer der teilnehmenden Banken.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

Asturgar

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Die Maßnahme richtet sich an Unternehmen mit Firmensitz in Asturien.

Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Einbindung der Banken in die lokale Entwicklung

Was waren die wichtigsten innovativen Aspekte des Beispiels?

Wie wurde die Maßnahme von den KMU angenommen?

Die Maßnahme wurde von Unternehmern mit finanziellen Schwierigkeiten begrüßt. Einige der Defizite, die unten aufgeführt sind, sind Feedback der geförderten Unternehmer.

Defizite

- Keine Förderung von Zinszahlungen
- Den meisten Unternehmen fehlen zur Erstellung des geforderten Businessplans die nötigen Vorkenntnisse. Daher werden ihnen sehr gute persönliche (Folge-) Beratungen angeboten.

Ergebnisse

Noch keine zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts.

Grenoble: MCAE – Métro Création d'Activités Economiques

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	MCAE – Métro Création d'Activités Economiques (= Schaffung von Wirtschaftsaktivität)
Art der Maßnahme	<p>Viele unternehmerische Projekte scheitern aufgrund von unzureichender Finanzierung und fehlender an ihre Bedürfnisse angepasste Begleitung. MCAE wurde gegründet, um diese Bedürfnisse zu befriedigen. Der Verband bietet Existenzgründern:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sachverständigengutachten für die Projekte, - Finanzierungsinstrumente und Bankbegleitung, - Unterstützung durch ein Freiwilligengremium sowie - Förderung des Austauschs mit anderen KMU. <p>MCAE arbeitet mit allen Akteuren des Gebiets zusammen und konkurriert mit anderen Förderstrukturen. KMU können mit bis zu 60.000 Euro pro geschaffenen Arbeitsplatz (max. 180.000 Euro) gefördert werden.</p>
Gegenwärtiger Stand/Dauer	MCAE wurde 1989 gegründet.
Ausführende Organisation	MCAE ist ein Verband mit einem Ausschuss freiwilliger Mitglieder, der sich mindestens einmal pro Monat trifft, um die Projekte zu analysieren und die Vergabe finanzieller Hilfe zu beschließen.
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	
Europäischer Beitrag	Die Maßnahme wird vom Europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert.
Jahreshaushalt	Über einem Zeitraum von vier Jahren betrug der Haushalt 2.191.000 Euro, einschließlich 820.000 für die Ausstattung von MCAE. 2003 betrug der Haushalt 187.000 Euro.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

Ausgangspunkt“ des Beispiels Schaffung von Aktivitäten kleiner Unternehmer.

Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Beispiels?

Ziele Das Hauptziel ist die Erleichterung der Erlangung von Bankkrediten für kleine Unternehmen.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

Die Maßnahme richtet sich an Unternehmen im Großraum Grenoble, die nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen, um einen Bankkredit zu bekommen. Teilnahmeberechtigt sind Existenzgründungen und insbesondere Existenzgründungen von Frauen.

Antragsablauf

- Analyse des Projekts. Die Berater unterstützen die Unternehmer bei den vorbereitenden Schritten. Sie helfen dabei, eine Beschreibung der Produkte, des Marktes und der geschätzten finanziellen Situation zu erstellen. Das Projekt wird gemäß einem gemeinsam aufgestellten Handlungsplan analysiert. Die Räumlichkeiten werden besucht und die Produkte sowie der voraussichtliche Financier werden bewertet. Freiwillige des Netzwerks können für spezifische Sachverständigengutachten herangezogen werden.
- Bankbegleitung. MCAE ist beim gesamten Bankennetzwerk bekannt und kann die Unternehmer bei den Verhandlungen mit der Bank unterstützen. MCAE hat mit der „Sparkasse der Alpen“ eine Vereinbarung unterzeichnet, die den Zugang zu Darlehen zu günstigen Zinssätzen erleichtert.
- Endgültige Entscheidung. Die Mitglieder des Ausschusses entscheiden über den Finanzierungsantrag. Sie sind Handwerker, Buchhalter, Bankiers etc., arbeiten freiwillig und unabhängig vom Aufsichtsrat. Gegen ihre Entscheidung kann kein Einspruch erhoben werden. Die Unternehmen werden eingeladen, ihre Projekte diesem Ausschuss zu präsentieren.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

Welche weiteren Organisationen und Akteure sind durch Kofinanzierung oder auf andere Weise beteiligt?

MCAE ist an zwei nationale Netzwerke angeschlossen:

- (1) France Active. Der Verband France Active wurde 1988 unter der Schirmherrschaft der Caisse des Dépôts et Consignations gegründet. France Active hat Instrumente zur Förderung von Unternehmern aus marginalisierten Gruppen entwickelt und umfasst Vereine aus dem ganzen Land. France Active finanziert MCAE durch ein Förderprogramm mit SIAE (Structures d'Insertion par l'Activité Economique) mithilfe von Verbänden und dem ESF.
- (2) France Initiative Réseau (FIR). Die französische Netzwerkinitiative ist ein Bündnis aus 250 Plattformen lokaler Initiativen, die die Förderung von Existenzgründungen durch die Vergabe von Krediten sowie sonstige Unterstützung von Unternehmern zum Ziel haben.

Partner von MCAE sind:

- Kommunen und Institutionen (z. B. Grenoble Alpes Métropoles, das Arbeitsministerium und der DDTPF, die EU mit dem ESF, der Regionalrat Rhône-Alpes und der Rat von Isère)
- Banken (z. B. Crédit Mutuel, Crédit Populaire, Banque Populaire, Caisse des Dépôts et Consignes sowie Crédit Coopératif)
- Unternehmen (z. B. die Fondation MCAIF, Gaz Electricité de Grenoble (GEG), EDF, France Telecom, Choralp, Westford, Complémentaire Méderic und Groupe Malakoff)
- Verbände
- Großraum Grenoble

Potenziale

Was waren die wichtigsten innovativen Aspekte des Beispiels?

Der innovative Aspekt dieser Maßnahme besteht in der Hilfestellung bei der Beschaffung von Bankkrediten in Verbindung mit einer nachfolgenden Unterstützung. Es ist ein echtes Begleitprojekt, das sich nicht nur auf Finanzierung beschränkt.

Wie wurde die Maßnahme von den KMU angenommen?

Die Maßnahme wird sehr gut angenommen. Dies wird durch die Anzahl der Freiwilligen und Unternehmen, die die KMU unterstützen, deutlich.

Defizite

Ein Hauptproblem besteht in den verschiedenen Ebenen und Strukturen, die bei der KMU-Förderung aktiv sind: fehlende Informationen und Schwierigkeiten bei der Gründung von Netzwerken sind die Folge.

Ergebnisse

Die wichtigsten Erfolge von MCAE sind:

- In den letzten vier Jahren wurden 1.380 Anträge gestellt, 450 Dossiers wurden studiert und 197 KMU erhielten eine Finanzierung.
- 85 % der Projekte, die von MCAE gefördert werden, bestehen länger als drei Jahre.
- 423 Arbeitsplätze wurden geschaffen oder gesichert.

Leipzig: KMU-Förderprogramm im Rahmen von URBAN II

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Beihilfe für kleine und mittlere Unternehmen
Art der Maßnahme	Das Hauptziel der Maßnahme war die Förderung von Investitionen und die Schaffung von Arbeitsplätzen durch KMU im URBAN-Gebiet.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	16. November 2000 bis 31. Dezember 2006
Ausführende Organisation	Ausführende Organisation war die Stadt Leipzig, insbesondere das Amt für Stadterneuerung und Wohnungsbauförderung gemeinsam mit dem Amt für Wirtschaftsentwicklung.
Europäischer Beitrag	Die Maßnahme wurde teilweise durch die Europäische Union finanziert.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Die Motivation war die besonders prekäre Situation von KMU in dieser Gegend. Die KMU benötigten Entwicklungs- und Investitionshilfe, um expandieren oder sich konsolidieren zu können. Wirtschaftsentwicklung war eines der wichtigsten Bestandteile des integrierten Ansatzes. Das KMU-Projekt war ein wichtiges Instrument, um die Entwicklung des URBAN-Gebietes voranzutreiben.
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Beispiels?	
Ziele	Die Maßnahme richtete sich an KMU, die Unterstützung bei der Erhöhung ihrer Wettbewerbsfähigkeit benötigten. Dies beinhaltete Investitionen und die Schaffung neuer Arbeitsplätze.
Welche Fragen und Probleme sollten behandelt werden?	
Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> - Die Maßnahme richtete sich an alle KMU, die privatwirtschaftlich arbeiten, insbesondere an Kleinstunternehmen. - Sowohl klassische als auch innovative Branchen wurden angesprochen. Hauptsächlich Unternehmen aus den Bereichen Einzelhandel, Handwerk und kleine Industrie nahmen dieses Programm in Anspruch. - Ethnische Minderheiten wurden nicht gesondert angesprochen. Sie konnten an dem Programm teilnehmen, wenn sie die KMU-Kriterien erfüllten.

Antragsablauf

- Zunächst konnten die Unternehmer Beratung in Anspruch zu nehmen.
- Ein Antrag mit Konzept (detaillierte Idee), Businessplan und Liquiditätsplan (Finanzierungskonzept) musste eingereicht werden.
- Der Antrag wurde von der Stadt, dem Berater (Koordinator für Wirtschaft und Beschäftigung) sowie den Mitgliedern der IHK und der Handwerkskammer diskutiert.
- Wenn das Ergebnis positiv war, wurde die Entscheidung 32 bis 35 Tage nach der Einreichung des Antrags bekannt gegeben.
- Die Umsetzung erfolgte.
- Schließlich erhielt das Unternehmen die Förderung.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

- Unterstützende Organisationen waren:
- ein externer Berater (Koordinator für Wirtschaft und Beschäftigung im URBAN-Kompetenzzentrum),
 - die IHK,
 - die Handwerkskammer,
 - das Unternehmens- und Innovationszentrum sowie
 - Finanzunternehmen und Banken.

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Das Programm war auf KMU im URBAN-Gebiet beschränkt. Solche Maßnahmen wären jedoch nicht nur hier vonnöten.

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Die wichtigsten innovativen Aspekte waren die Verfügbarkeit von kurzfristiger Finanzierung, das Beratungsangebot, einfache Antragsformulare und der Dialog mit den Unternehmen, aber auch die Integration der Unternehmer in weitere Projekte, wie das „KMU-Netzwerk“ oder andere städtische Aktivitäten.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

- Ein großes Problem war der Eigenanteil bei Kleinstunternehmen mit bis zu fünf Angestellten.
- Das nächste Problem ist, dass es kein Instrument für die Zeit nach 2006 gibt, wenn keine neuen Möglichkeiten des Angebots von attraktiven Mikrokrediten gefunden werden. Eine neue Förderpolitik für Kleinstunternehmen wird benötigt.
- Schließlich war das Programm nicht für arbeitslose Unternehmer bestimmt. Eine Lösung für sie wäre das „Hamburger Modell“.

Ergebnisse

- Bis April 2006:
- 969 Beratungen (475 für bestehende Firmen, 416 für Existenzgründungen und 78 Sonstige)
 - 169 Förderungen
 - Investitionsvolumen: 7,4 Mio. Euro (durchschnittlich 49.892,10 Euro pro KMU), davon 2,8 Mio. finanzielle KMU-Förderung durch URBAN (durchschnittlich 16.903,08 Euro pro KMU)
 - Schaffung von 500 neuen Arbeitsplätzen (finanzielle Unterstützung pro neuem Arbeitsplatz 5.713,24 Euro) und Sicherung von 460 Arbeitsplätzen

Marseille: Zentrum für KMU-Förderung (Lokale Plattforminitiative)

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name des Finanzierungsprogramms	Einzelkredite ohne Zinsen oder Bürgschaft
Art der Maßnahme	Einzelkredite ohne Zinsen oder Bürgschaft
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Das Förderprogramm läuft in Frankreich seit 1980, in Marseille seit 1994.
Ausführende Organisation	Ausführende Organisation in Marseille ist CPEM. Dies ist eine lokale Plattform und Mitglied von France Initiative Réseau (FIR), dem ersten französischen Netzwerk für KMU-Förderung. Es gibt 239 lokale Plattformen in Frankreich. Diese werden durch die Kommune, die Handelskammern und Unternehmen gefördert. Sie sind alle eng mit einem bestimmten Gebiet (meistens der lokalen Ebene) verbunden.
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	In Marseille werden die Personalkosten vollständig von der Stadt Marseille getragen (1 Direktor, 1 Manager, 5 Kreditbearbeiter, 3 Sekretärinnen). Laufende Kosten werden durch öffentliche und private Förderer getragen.
Unterstützende Organisationen/beteiligte Akteure	Unterstützende Organisationen des Programms: <ul style="list-style-type: none"> - Lokale/regionale Behörden (Stadt Marseille, Region PACA, Conseil Général des Bouches-du-Rhône) - Europäische Union - Caisse des Dépôts et Consignations - Große Unternehmen (EDF-GDF, France Telecom etc.)
Welche Organisationen und Akteure sind durch Kofinanzierung oder auf andere Weise beteiligt?	

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

Ausgangspunkt“ des Beispiels	Die Stadt Marseille gründete CPEM 1994 und trägt seitdem die laufenden Kosten. FIR (Paris) stimmte der Einrichtung der lokalen Plattform zu.
Wer war der Initiator des Beispiels?	
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Programms?	CPEM ist Teil des lokalen Handlungsplans „Plan Marseille Emploi“ (Beschäftigungsplan für Marseille) und konzentriert sich vor allem auf Arbeitslose.

Ziele	Das Hauptziel der Maßnahme ist, Arbeitslose bei der Existenzgründung zu unterstützen.
Welche Fragen und Probleme sollten behandelt werden?	<ul style="list-style-type: none"> - Fehlende Sicherheiten und Verbindungen zu Banken - Benachteiligte Personen in privilegierten Gebieten - Hohe Arbeitslosenrate (damals 20 %, heute 14,5 %)
Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> - Arbeitslose - Förderung von KMU aller Branchen - kein „ethnischer“ Ansatz
Teilnahmeberechtigte/förderfähige Projekte	<ul style="list-style-type: none"> - Existenzgründungen (im ersten Jahr) können Einzelkredite erhalten. - KMU im Entwicklungsstadium können indirekte finanzielle Hilfe erhalten (z. B. Garantiefonds – siehe nächstes Beispiel Marseille: Regionaler Garantiefonds). - Alle Investitionen und Kosten sind förderfähig. - Schaffung von Arbeitsplätzen ist kein Kriterium (außer für den Unternehmer selbst). - Kleinstunternehmen (nicht mehr als 10 Unternehmer)
Finanzierung des Förderprogramms	<p>Der Fonds wird direkt von CPEM geleitet und wird finanziert durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Öffentliche Gelder (60 % von lokalen und nationalen Behörden sowie der EU), - Private Geldgeber (20 % von großen und mittleren Firmen) sowie - Rückzahlungen der KMU (20 %). Ungefähr 500 KMU zahlen gegenwärtig ihre Kredite zurück. Die Rückzahlungsquote ist sehr gut (ca. 90 %).
Woher stammen die Fördergelder?	<p>Der Fonds ist zweigeteilt (einer für das EFRE-Gebiet und einer für das restliche Gebiet). Ungefähr 30 % der Kredite werden jedes Jahr an die EFRE-Zone vergeben.</p>
Beschaffenheit und Höhe der KMU-Förderung	<p>Die maximale Kredithöhe beträgt 8.000 Euro (1.500 Euro müssen pro Jahr zurückgezahlt werden).</p> <p>Seit 1994 wurden mehr als 1 Mio. Euro vergeben, 1000 KMU wurden gefördert und fast 2000 Arbeitsplätze geschaffen. CPEM vergibt 80 bis 200 Kredite pro Jahr.</p> <p>80 % der KMU sind nach drei Jahren noch aktiv, danach sinkt die Rate.</p>
Angebot	<p>Ein breites Dienstleistungspaket wird angeboten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hilfestellung und Beratung durch Kreditbearbeiter für die Erstellung des Businessplans - Zu Beginn und in den ersten zwei Jahren des Bestehens bekommen die KMU Unterstützung durch einen Mentor. Mentoren sind freiwillig agierende vormalige Unternehmer oder Manager, Ruheständler oder Mitglieder von Organisationen. Gegenwärtig gibt es 60 Mentoren. - Ein unabhängiger Rechenschaftsausschuss entscheidet über die Vergabe der Kredite. - KMU können auch spezielle Beratungen (z. B. zu Kommunikation, Export, Management, Finanzen) erhalten.

Informations- und Werbeaktivitäten, um die KMU zu motivieren, sich für die Förderung zu bewerben

- Folgende Werbemaßnahmen wurden unternommen:
- Kommunikation,
 - Wöchentliche Treffen mit neuen Unternehmern sowie
 - Unterstützung eines „Club d’entrepreneurs“ (ehemalige Förderempfänger).

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Das Programm richtet sich an den Großraum Marseille, der 18 Städte und mehr als 1 Million Einwohner umfasst.

Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Was waren die wichtigsten innovativen Aspekte des Programms?

- Eine sehr flexible Organisation, die öffentliche und private Partner, Freiwillige und alle lokalen Netzwerke, die KMU fördern, zusammenbringt
- Ein attraktives Finanzierungsinstrument (Einzelkredite ohne Zinsen oder Bürgschaft)
- Eigener Kredit ist fast immer mit einem Bankkredit verbunden
- Viel Erfahrungen mit der Verwaltung von Finanzmitteln
- Effektive Mobilisierung von Banken
- Sehr gute Rückzahlungsrate
- Eine sehr „menschliche Art“ der Kreditvergabe

Ergebnisse

- Mehr als 6000 Projekte wurden ausgewertet.
- 1000 Einzelkredite wurden vergeben und mehr als 2000 Arbeitsplätze wurden geschaffen.
- Durchschnittlich mobilisierte die Investition eines „öffentlichen“ Euro drei „private“ Euro.

Marseille: Regionaler Garantiefonds

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Regionaler Garantiefonds
Art der Maßnahme	<p>Die Region Provence Alpes Côte-d'Azur (PACA) gründete den Regionalen Garantiefonds, um kleine Unternehmer bankfähiger zu machen.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Der Garantiefonds wird ausschließlich mit öffentlichen Geldern (PACA) ausgestattet. - Allgemeine Abkommen mit allen lokalen Banken wurden unterzeichnet. - KMU werden zugeschnittene Produkte angeboten (Bankkredite von max. 40.000 Euro und eine Bürgschaft von 80 % für KMU, die seit weniger als drei Jahre bestehen; 50.000 Euro und eine Bürgschaft von 60 % für KMU, die älter als drei Jahre sind). - Eine starke lokale Partnerschaft zwischen Banken, der Region und KMU-Experten wurde aufgebaut. Die Experten sind für die Vorbereitung der Unterlagen, die Erleichterung der Kontaktaufnahme zwischen Unternehmern und Banken, eine regelmäßige Berichterstattung und die Sicherstellung von begleitenden Maßnahmen für einen Zeitraum von zwei Jahren verantwortlich. - Diese KMU-Experten bilden die lokalen Plattformen, die sich auf Mikrokredite spezialisieren, wie CPEM in Marseille (siehe letztes Beispiel). Diese Plattformen wurden hierfür von der Region mit Befugnissen versehen. - Die Banken werden auch durch die Lobbyarbeit der Banque du Développement des PME (BDPME) angeregt. BDPME ist eine nationale öffentliche Bank mit Filialen in jeder Region Frankreichs. - Der Kredit kann für materielle oder immaterielle Bedürfnisse der KMU verwendet werden.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Der Fonds wurde 2000 gegründet.
Ausführende Organisation	Ausführende Organisationen sind die Region Provence Alpes Côtés-d'Azur (PACA) und die Stadt Marseille.
Europäischer Beitrag	Es gibt keinen europäischen Beitrag. Private Gelder werden für die Kredite und öffentliche Gelder für den Garantiefonds verwendet.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Die Region PACA war der Initiator der Maßnahme, die von der Kommune Marseille aufgegriffen wurde.
--------------------------------------	---

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

- | | |
|--|--|
| (1) Größe der KMU | Nur KMU mit weniger als 10 Angestellten können Unterstützung empfangen. |
| (2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet | KMU, außer solche aus der Finanzdienstleistungsbranche, sind teilnahmeberechtigt. |
| (3) Entwicklungsphase des Unternehmens | Unternehmen in der Existenzgründungs- und Entwicklungsphase sowie „erneut gegründete“ Unternehmen können Kredite bekommen. |
| (4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten) | Keine weitere Spezifizierung, außer dass die KMU „lokal“ sein müssen (Aktivitätszentrum in der Region) |

Antragsablauf

Wenn die Bank der Kreditvergabe zustimmt, aber den Garantiefonds nutzen möchte, kontaktiert der Unternehmer bzw. die Bank die lokale Plattform. Verschiedene Treffen des Unternehmers, der Bank und der Plattform folgen. Ein Businessplan wird entwickelt. Wenn der Antrag in Ordnung ist, leitet die Plattform ihn an einen kleinen Ausschuss weiter, der sich monatlich trifft und aus Vertretern der Region PACA und der BDPME-Bank besteht. Wenn dieser Ausschuss dem Antrag statt gibt, wird der Bank eine Bürgschaft und dem Unternehmer der Kredit gewährt. Die begleitenden Maßnahmen werden initiiert.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

Die Partnerschaft wurde mit 22 lokalen Plattformen, der BDPME und den Banken, aufgebaut.

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Die Maßnahme ist auf die Region PACA beschränkt, die aus 6 französischen Départements mit 4 Mio. Einwohnern besteht.

Potenziale

Der Fonds verschafft Unternehmern Zugang zu Krediten und funktioniert sehr gut.

Die Maßnahme ist sehr populär bei jungen Unternehmern.

Defizite

Auch wenn die Bürgschaft verhältnismäßig komfortabel ist, verlangen einige Banken noch zusätzliche persönliche Bürgschaften von den Unternehmern. Die Plattform versucht sie davon zu überzeugen, dass ein gewisses Risiko akzeptiert werden muss.

Die Hauptherausforderung besteht darin, neue Banken zur Teilnahme zu bewegen. Auch wenn die Abmachung unterzeichnet wurde, unterscheiden sich die Organisationsformen der Banken doch wesentlich hinsichtlich beispielsweise Hierarchie, Freiheit der lokalen Filialen, Entscheidungsfindungsprozesse und Prioritätensetzung. Hier muss viel Kommunikationsarbeit geleistet werden.

Vilnius: Finanzierung von KMU zur Schaffung neuer, effizienter Arbeitsplätze

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmensprojekten zur Schaffung neuer, effizienter Arbeitsplätze.
Art der Maßnahme	Die Kommune Vilnius stellte Subventionen für zehn Unternehmen zur Verfügung, die eine Ausschreibung zur Schaffung neuer, effizienter Arbeitsplätze gewonnen hatten. Die Projekte wurden anteilig (39 % bis 65 %) finanziert, abhängig von der Branche des Unternehmens und dessen finanziellem Zustand.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Das Projekt lief von 2003 bis 2006.
Ausführende Organisation	Wirtschaftsentwicklungsabteilung der Stadtverwaltung Vilnius
Unterstützende Organisationen/beteiligte Akteure	<p>Folgende Organisationen unterstützten das Projekt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - AB Šiauliai bankas – stellte Kredite für Unternehmen zur Verfügung, denen eigene finanzielle Mittel zur Umsetzung des Projekts fehlten. - UAB INVEGA – stellte Bürgschaften für die Kredite von AB „Šiauliai bankas“ zur Verfügung. - Das Arbeitsamt Vilnius suchte Arbeitnehmer (Arbeitslose) für Unternehmen, die neue, unbefristete Arbeitsplätze schufen. - Diverse weitere Unternehmen

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Die Wirtschaftsentwicklungsabteilung der Stadtverwaltung Vilnius und der KMU-Entwicklungsausschuss
Wer war der Initiator des Programms?	
Ziele	Das Ziel des Projekts war, die Schaffung neuer Arbeitsplätze zu ermutigen und günstige Bedingungen für unternehmerische Entwicklung zu schaffen, um die Arbeitslosigkeit in Vilnius zu senken.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

Teilnehmer des Projekts waren Unternehmen, die in Vilnius registriert sind, seit mindestens einem Jahr laufen und profitabel wirtschaften.

Die geförderten Unternehmen waren Kleinstunternehmen (bis zu 10 Angestellte) und kleine Unternehmen (11 bis 49 Angestellte).

Ein Unternehmen beschäftigte behinderte Personen, ein Unternehmen beschäftigte junge Leute nach dem Studium. In den meisten Fällen bestand das Personal aus Angestellten unterschiedlicher Nationalitäten.

Teilnahmeberechtigte/förderfähige Projekte

Nur Projekte in Verbindung mit der Schaffung von Arbeitsplätzen wurden gefördert:

- Bürgschaften für Kauf, Installation oder Miete von Ausstattung, Werkzeugen oder anderen Arbeitsmitteln, um die Produktion bzw. die Aktivitäten sicherzustellen
- Weiterbildung
- Beschaffung von Lizenzen, die für Arbeitsplätze oder Angestellte nötig sind.
- Werbung
- Erweiterung oder Instandsetzung von Geschäftsräumen, um neue Arbeitsplätze zu schaffen, wobei die Summe 50 % der anteiligen Finanzierungshöhe nicht überschreiten konnte
- Andere Kosten in Verbindung mit der Schaffung von Arbeitsplätzen

Finanzierung des Förderprogramms

Woher stammen die Fördergelder?

Dieses Programm wurde mithilfe von Haushaltsmitteln der Kommune Vilnius durchgeführt. 344.000 LTL (99.629 Euro) wurden für die Umsetzung des Projekts bewilligt.

Beschaffenheit und Höhe der KMU-Förderung

Projekte wurden bis zu 65 % finanziert abhängig von der Branche des Unternehmens und dessen finanziellem Zustand. Die maximale Fördersumme, die von der Kommune bewilligt wurde, konnte LTL 70.000 (20.271 Euro) nicht überschreiten, unabhängig von der Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze. Die kommunale Förderung der Schaffung eines Arbeitsplatzes sollte LTL 14.000 (4.055 Euro) nicht überschreiten.

Der Empfänger der Förderung muss mindestens 35 % der benötigten Gesamtsumme aus eigenen Mitteln aufbringen bzw. einen Kredit bei AB Šiaulių bankas aufnehmen. Die Bürgschaft für diesen Kredit wurde von UAB INVEGA bereitgestellt.

Subventionen, die von der Kommune bewilligt wurden, durchliefen zwei Stadien:

- Stadium 1: 60 % der für das Projekt bereitgestellten Gesamtsumme wurde dem Unternehmen nach dem Abschluss eines Abkommens zwischen ihm und der Kommune Vilnius übertragen. Dieses legte eine zweckmäßige Verwendung der finanziellen Mittel und eine Verpflichtung zur Schaffung von Arbeitsplätzen fest.
- Stadium 2: Die Kommune überschrieb den Rest der Summe, nachdem das Unternehmen alle durch das Abkommen festgelegten Aufgaben erfüllt hatte: Schaffung neuer Arbeitsplätze, Einstellung von Arbeitslosen, die beim Arbeitsamt Vilnius gemeldet waren, Einreichung von Handlungs- und Finanzberichten sowie Dokumenten zum Beweis von Zahlungen.

Antragsablauf

Unternehmen mussten einen Antrag (u. a. Kopien des Registrierungszertifikats und des letzten Jahresabschlusses) einreichen.

Die Projektauswahl erfolgte folgendermaßen:

- Überprüfung, ob die Anträge den formalen Ansprüchen genügen
- Evaluierung der Anträge

Die geförderten Unternehmen wurden nach Branche und finanziellem Zustand ausgewählt.

Die wichtigsten Kriterien waren folgende:

- Der Empfänger musste mindestens drei neue Arbeitsplätze schaffen.
- Der Empfänger musste mindestens einen Arbeitslosen, der beim Arbeitsamt Vilnius gemeldet ist, für mindestens drei Jahre anstellen.

Die Unternehmen mussten folgende Bedingungen erfüllen:

- Registrierung bei der Stadt Vilnius,
- Kein laufendes Insolvenzverfahren,
- Keine Schulden beim staatlichen Haushalt und dem Sozialversicherungsfonds,
- Die unternehmerischen Aktivitäten mussten seit mindestens einem Jahr profitabel laufen.

Die Evaluierung und Auswahl erfolgte durch das KMU-Entwicklungskomitee, das auf Veranlassung der Stadt Vilnius eingerichtet wurde und aus 11 Personen bestand.

Informations- und Werbeaktivitäten, um die KMU zu motivieren, Finanzierung zu beantragen

Die Kommune Vilnius veröffentlichte Informationen über KMU-Förderung in verschiedenen Tageszeitungen und auf der Internetseite der Stadtverwaltung.

Die Anzeigen enthielten folgende Informationen:

- Geplante Höhe der kommunalen Mittel,
- Förderfähige Projekte, Anforderungen,
- Einzureichende Dokumente bei der Antragsstellung sowie
- Bedingungen der Antragseinreichung, Kontaktinformationen etc.

Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Defizite

Keine

Ergebnisse

35 neue Arbeitsplätze sind in Vilnius geschaffen worden.



Teil B: Nichtfinanzielle Unterstützung von KMU

Gera: Aufbau, Erhalt und Coaching von KMU-Netzwerken

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Aufbau, Erhalt und Coaching von KMU-Netzwerken
Art der Maßnahme	<p>KMU-Kooperationsnetzwerke</p> <p>Beispiele für verschiedene Netzwerke in der Stadt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - RegioTeam: 7 Unternehmen aus der Bau- und Innenausstattungsbranche - AIDA Friseure/Stylisten Kompetenzzentrum, Schulungszentrum und Ausstellungsraum für Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt - Textil/Modenet: Design, Produktion und Vertrieb von Mode (Modeschauen in Luxushotels)
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Die Maßnahme lief von November 2003 bis November 2004.
Ausführende Organisation	Netzwerksberatungsunternehmen BIEGE 21 AG, Leonberg
Beteiligte Akteure	
Welche Partner/Akteure sind wichtig, um ein erfolgreiches KMU-Netzwerk aufzubauen?	Es ist wichtig, einen Lead-Partner zu identifizieren, der für das Netzwerk verantwortlich ist.
Welche Anzahl von Partnern/Akteuren in einer Netzwerkgruppe ist angemessen?	Man sollte mit wenigen Partnern (3-10) anfangen, um einen schnelleren Entscheidungsprozess zu ermöglichen. Die Anzahl der Partner im Netzwerk kann im Laufe der Zeit erhöht werden.
Welche Rolle spielt die Stadtverwaltung im Netzwerk?	Die Stadtverwaltung sollte Infrastruktur und finanzielle Unterstützung für die Anfangsphase bereitstellen. Aber das Ziel sollte ein autonomes Betriebsmodell mit einer Refinanzierung der Netzwerkaktivitäten durch Zahlungen der Partner sein.
Finanzierung	Das Coaching wurde vollständig durch das URBAN II-Programm finanziert.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels

Die Stadt Gera initiierte das KMU-Netzwerkprogramm.

BIEGE 21 AG (Netzwerkberatungsunternehmen) lieferte die externe Unterstützung.

Ziele

Die Hauptziele der Maßnahme waren:

- Aufbau und Erhalt von Kooperations-Netzwerken, um Wirtschaftskraft und professionelles Know-how zu bündeln,
- Coaching und aktive Unterstützung dieser Netzwerke, um neue Arbeitsmöglichkeiten zu schaffen,
- Angebot von Produkten und Dienstleistungen auf hohem Niveau – inner- und außerhalb des URBAN II Gebiets – um Wirtschaftskraft in das URBAN II-Gebiet zu „importieren“ sowie
- Stärkung und Vergrößerung derartiger Netzwerke, um langfristige und nachhaltige Effekte zu erzielen.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

- | | |
|--|--|
| (1) Größe der KMU | Die Netzwerke bestehen hauptsächlich aus Kleinstunternehmen, nur wenige kleine Unternehmen nehmen teil, da es fast keine größeren Unternehmen in Gera gibt. |
| (2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet | Mehrere Branchen wurden angesprochen. |
| (3) Entwicklungsphase des Unternehmens | Die Netzwerke richten sich vor allem an Existenzgründungen und expandierende Unternehmen. |
| (4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten) | Da das Ziel konkreter wirtschaftlicher Erfolg war, waren Netzwerke, die sich ausschließlich auf „Diskussion und Wissensaustausch“ konzentrieren, ausgeschlossen. |

Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

In welchem Ausmaß glauben Sie, das dieses Netzwerk/diese Maßnahme die Bedürfnisse der KMU befriedigt?

Dieses Programm ist sehr gut auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten, da die Förderung auf der Grundlage individueller Analysen der Unternehmen vergeben wird.

Wie wird die Maßnahme von den KMU angenommen?

Sie wird gut angenommen.

Defizite

Mehrere Netzwerkpartner waren nicht aktiv genug und mussten vom Netzwerk ausgeschlossen werden, um die aktiven Partner nicht zu behindern.

Ergebnisse

Was betrachten Sie als Voraussetzung für eine erfolgreiche Arbeit in einem KMU-Netzwerk?

Die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Netzwerk sind:

- Hohe Geschwindigkeit statt großer Teilnehmerzahl,
- Wirtschaftliche Ziele,
- Wohlstand und kurzfristige Ergebnisse,
- Entwicklung von Distributionskanälen,
- Entwicklung von Managementsystemen und -instrumenten,
- Intensive persönliche Unterstützung,
- Individuelle problemorientierte Hilfestellung,
- Unterstützung beim Marketing,
- Suche nach zusätzlichen Partnern, Dienstleistungen etc.,
- Abzielen auf Nachhaltigkeit,
- Zukünftige Vermarktbarkeit der Produkte und Dienstleistungen,
- Schaffung von langfristigen Potenzialen sowie
- Ständige Aktualisierung des Know-how.

Gijón: Nautical Station

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Nautical Station
Art der Maßnahme	<p>Gijón Nautical Green Coast ist ein Non-Profit Unternehmen. Es besteht aus Unternehmen der Tourismusbranche und lokalen Institutionen wie der so genannten „Joint Partnership for Tourism“, Branchennetzwerken, etc.</p> <p>Das touristische Angebot ist ein umfassendes Paket aus koordinierten Aktivitäten und Dienstleistungen, bestehend aus Unterkunft und maritimen Aktivitäten (Hauptbestandteil) sowie zusätzlichen kulturellen, gastronomischen, Freizeit- und Sportangeboten.</p> <p>Gegenwärtig hat Nautical Station 65 Partner.</p>
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Das Netzwerk wurde im April 2002 gegründet.
Ausführende Organisation	Gijón Nautical Station Green Coast ist im regionalen „Partnerschaftsregister“ und bei der Stadtverwaltung Gijón angemeldet. Es hat eine eigene Satzung mit folgenden Inhalten: Ziel, Standort, Geltungsbereich, Rechte und Pflichten der Partner.
Beteiligte Akteure	<p>Die Unterstützung, die die „Joint Partnership for Tourism“ (deren Kapital zwischen der Stadtverwaltung Gijón und mehreren privaten Vereinigungen aufgeteilt ist) leistete, war wesentlich. Sie engagierte Personal, um das Netzwerk aufzubauen und stellte Touristenbüros kostenfrei zur Verfügung. Derzeitig bezahlt das Netzwerk seine Angestellten selbst, die Förderung der Joint Partnership for Tourism läuft jedoch weiter.</p> <p>Nichtsdestoweniger wäre dieses Netzwerk ohne die Förderung des Tourismusministeriums nicht möglich gewesen. Anfangs übernahm es die Kosten für die technische Unterstützung und die Qualitätsprüfung.</p>
Finanzierung	<p>Das Netzwerk wird durch Mitgliedsbeiträge, deren Höhe von der Branche des Unternehmens abhängt, finanziert:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maritime Unternehmen und Hotels: 544 Euro/Jahr - Freizeit- und kulturelle Unternehmen: 290 Euro/Jahr - Handel und Gastronomie: 145 Euro/Jahr - Branchennetzwerke: 725 Euro/Jahr
Wird das Netzwerk teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?	Nein

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels

Das Tourismusministerium und die Joint Partnership for Tourism waren die Initiatoren des Netzwerks.

Wer war der Initiator des Beispiels?

Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Netzwerks?

Das Niveau und die Qualität des Tourismusangebots Gijóns sollten erhöht werden.

Ziele

- Entwicklung und Steigerung des Tourismus durch maritime Aktivitäten,
- Ausweitung der Saison, die gegenwärtig auf den Sommer konzentriert ist,
- Schaffung einer gemeinsamen Qualitätsmarke „Gijón Nautical Station Green Coast“ nicht nur für maritime Sportarten, sondern auch für Unterkünfte, Restaurants, Handel und andere Freizeitaktivitäten,
- Förderung der Partner durch Teilnahme an Messen und durch Besuche von Reiseveranstaltern, Journalisten, Reisebüros etc.,
- Zusammenarbeit mit Programmen anderer Einrichtungen,
- Direkte Werbung für die Partner (Broschüren, Internet, Zeitungen, Schwarzes Brett),
- Informationsaustausch zwischen den Partnern,
- Information der Partner über interessante Subventionierungen, Zuschüsse etc. sowie
- Angebot spezialisierter Schulungen für die Angestellten der Partner.

Es gibt Dienstleistungen in zwei Bereichen:

- Das technische Management ist verantwortlich für:
 - Kontaktherstellung zwischen den Unternehmen und Reiseveranstaltern/Reisebüros,
 - Förderung des Kontakts zwischen den Partnern.
- Die Touristeninformation hat einen sehr guten Standort mit permanentem Touristenstrom.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

- | | |
|--|--|
| (1) Größe der KMU | Die meisten der Unternehmen des Netzwerks sind Kleinunternehmen. Nur wenige Hotels oder Gastronomiebetriebe haben mehr als 10 Angestellte. |
| (2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet | Tourismus |
| (3) Entwicklungsphase des Unternehmens | Etablierte Unternehmen |
| (4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten) | Keine |

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Ein Netzwerk ist eine gute Methode, Unternehmen einer bestimmten Branche zu fördern. Dies gilt insbesondere für KMU, die ansonsten große Probleme hätten, ihre Dienstleistungen bzw. Produkte außerhalb des lokalen Marktes zu bewerben.

Gleichzeitig verbessert die Stadt das Angebot für Touristen.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

Das Hauptproblem war, Unternehmen dazu zu bringen, an dem Projekt teilzunehmen. Eine Lösung war die Arbeit mit Brancheninternen, die von Tür zu Tür gingen, um diejenigen Unternehmen zu besuchen, die an der Teilnahme in diesem Netzwerk interessiert sein könnten. Fast 300 Unternehmen wurden auf die Art angesprochen und 45 von ihnen zeigten Interesse, sich an dem Projekt zu beteiligen.

Ergebnisse

Was sind Ihrer Meinung nach die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Arbeiten in einem KMU-Netzwerk?

Es kommt auf die Art des Netzwerks an. Für Gijón Nautical Station ist die Anzahl der Partner genauso wichtig wie das Angebot zusätzlicher Dienstleistungen. Dies hat zwei Gründe: Erstens möchten manche Unternehmer nicht mit direkten Konkurrenten kooperieren und zweitens erhöht eine Diversifikation der Dienstleistungen die Qualität des Netzwerks und die Chancen, die angestrebten Ziele zu erreichen.

Gijón: Servicios de Promoción Económica e Innovación

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	PEI: Servicios de Promoción Económica e Innovación (= Dienstleistungen für Wirtschaftsförderung und Innovation)
Art der Maßnahme	PEI verknüpft alle Wirtschaftsförderungsdienstleistungen, die die Stadtverwaltung Gijón ihren Bürgern anbietet. Unter dem Dach der lokalen Agentur für Wirtschaftsförderung und Beschäftigung bestehen mehrere Einrichtungen: <ul style="list-style-type: none"> - Wissenschafts- und Technikpark, - Kommunales Zentrum für Unternehmen sowie - Wirtschaftsförderungs- und Innovationsabteilung.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Die ersten Dienstleistungen zu KMU-Förderung wurden 1989 angeboten. Seitdem haben sich Angebot und Budget vergrößert.
Ausführende Organisation	Stadtverwaltung Gijón
Beteiligte Akteure	Gewerkschaften, Unternehmerverband, Arbeitgeberverband, Handelskammer, Universität, Fachhochschule, Schulen und andere Institutionen nehmen an den Programmen, die von PEI entwickelt werden, teil.
Welche Anzahl von Partnern/Akteuren in einer Netzwerkgruppe ist angemessen?	Je mehr Teilnehmer, desto besser
Finanzierung	Die Maßnahmen werden aus dem kommunalen Haushalt und durch die EU finanziert. Zurzeit beträgt das Jahresbudget für Wirtschaftsförderung etwa 15 Mio. Euro.

Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Die Stadtverwaltung Gijón mithilfe der lokalen Agentur für Wirtschaftsförderung und Beschäftigung ist die Initiatorin der Aktivitäten.
Wer war der Initiator der Maßnahme?	
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung der Maßnahme?	Gijón soll durch eine umfassende Unterstützung für Unternehmen bei deren Entwicklung und Konsolidierung als attraktiver Investitionsstandort etabliert werden.
Hat die Stadt Ihr KMU-Netzwerk alleine aufgebaut oder mit Hilfe Externer?	Um dieses Netzwerk zu entwickeln, ist regionale und europäische Unterstützung notwendig.

Ziele

Worin besteht die Dienstleistung des Netzwerks?

Die Dienstleistungen dieses Netzwerks sind in vier Bereiche organisiert:

(1) Unternehmer:

- Förderung einer Unternehmenskultur
- Beratung für Unternehmensprojekte
- Förderung von Aktionen für ländliche Gebiete

(2) Unternehmen:

- Beratung für Unternehmen
- Besuche bei Unternehmen
- Hilfe bei Internationalisierungsvorhaben
- Aktionen zu Umweltschutz und der Vermeidung von Arbeitsrisiken
- Beförderung der Nutzung neuer Technologien in Unternehmen
- Zusammenarbeit mit dem compyte Projekt

(3) Aktionen zur Unterstützung von Unternehmern und Unternehmen:

- Stand bei der Messe „Gijón Starts up“
- Unternehmensforum inegozi®
- Virtuelles Unternehmenszentrum

(4) Europäische Projekte:

- ATLANTIC-NET
- EMPLNET
- INNOVINT
- Steel Belt

Zielgruppe und beteiligte Unternehmen

Dieses Netzwerk richtet sich an alle Unternehmen, bietet aber für mehrere Branchen besondere Dienstleistungen an.

Informations- und Werbeaktivitäten

Folgende Informationsaktivitäten wurden unternommen:

- Publikationen
- Informationsprogramme im Fernsehen
- Werbung in der lokalen Presse
- Veranstaltungen

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Wie wird das Netzwerk/die Maßnahme von den KMU angenommen?

Das Beratungsangebot und die günstigen bzw. kostenlosen Dienstleistungen wurden so gut angenommen, dass sich eine Nachfrage nach einem breiteren Angebot entwickelt hat.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Netzwerks konfrontiert?

Die Hauptprobleme des Netzwerks sind:

- Budget: Wie können Finanzmittel, um all die Programme zu entwickeln, beschafft werden?
- Koordinierung

Grenoble: ECTI

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme ECTI (Association de seniors au service des entreprises)

Art der Maßnahme ECTI ist als gemeinnützige Vereinigung anerkannt und bietet Unterstützung:

- bei der Gründung von Unternehmen,
- für Institutionen, die für Beschäftigung zuständig sind,
- für KMU,
- für lokale Gemeinschaften sowie
- für Schulen und Universitäten.

an.

Die Vereinigung ECTI umfasst 110 freiwillig arbeitende Experten in Isère, 400 in Rhône-Alpes und 2.700 in ganz Frankreich. ECTI erfüllt eine Brückenfunktion zwischen den verschiedenen Organisationen, die im sozialen Bereich und in der Wirtschaftsförderung aktiv sind. Die Experten sind freiwillig arbeitende Ruhestandler mit unterschiedlichem Hintergrund (z. B. Technik, Handel, Finanzen, Wirtschaft, Recht). Die Freiwilligen intervenieren vor der Gründung des Unternehmens, sie helfen dem Existenzgründer, seine Bedürfnisse zu definieren, seine Probleme gezielt anzugehen und diese zu überwinden. Sehr häufig ist der Unternehmensgründer selbst Laie und benötigt die Hilfe der Freiwilligen, um sein Projekt zum Abschluss zu bringen.

Folgende Angebote gibt es für Existenzgründer:

- Schulungskurse
- Sponsoring
- Teilnahme am Informations- und Weiterbildungsnetzwerk
- Unterstützung bei der Suche nach Finanzierung
- Unterstützung nach der Unternehmensgründung

Der Existenzgründer tritt der Vereinigung für die Dauer der Aufgabe bei. Jeder Unternehmer hat einen Ansprechpartner, hinter dem jedoch ein größeres Team steht. Die Voraussetzung für die Teilnahme sind einige Gespräche zwischen dem Existenzgründer und der Vereinigung. Die Beauftragten der KMU-Gründungsgruppe evaluieren das Projekt und prüfen, ob sie den Unternehmer unterstützen können. ECTI kontaktiert einen passenden Experten, der dem Existenzgründer entsprechend seinen Bedürfnissen hilft.

Gegenwärtiger Stand/Dauer ECTI wurde auf nationaler Ebene Anfang 1974 gegründet. Auf der Ebene der Départements begann ECTI Ende 1974 seine Arbeit. Die Gründung der Gruppe zur Unterstützung von Unternehmensgründungen erfolgte 1995.

Ausführende Organisation In Frankreich gibt es ungefähr 60 Départementdelegationen. Ein regionaler Delegierter koordiniert die Delegierten der Départements. Die freiwilligen Mitglieder zahlen einen Beitrag an die Vereinigung. Es gibt kein festes Personal außer den Betreibern und Buchhaltern der Vereinigung.

Die Experten werden auch untereinander ausgetauscht. Wenn beispielsweise in Isère ein Experte fehlt, wird danach in einer anderen Delegation gesucht.

Beteiligte Akteure

- Netzwerk für Information und Weiterbildung
- RID (Schulungen)
- MCAE (Finanzierung)

ECTI finanziert sich durch die Beiträge der Mitglieder.

Finanzierung

ECTI ist Partner des kommunalen Gutscheinsystems. Hierbei handelt es sich um eine „Zahlungsmethode“, mit der die Unternehmer Zugang zu Organisationen bekommen, die Existenzgründungen kostenfrei unterstützen. Dies ist eine landesweite Maßnahme, aber nicht alle lokalen Vereinigungen zur Unterstützung von Existenzgründungen sind bereit, dieses Zahlungsmittel zu akzeptieren.

Für eine dreimonatige Unterstützung muss der KMU-Gründer eine Gesamtsumme von ungefähr 50 Euro bezahlen.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ der Maßnahme

In den siebziger Jahren gründeten zwei französische Ingenieure diese Vereinigung mit dem Ziel, Ingenieuren die Möglichkeit zu bieten, in Entwicklungsländern zu arbeiten. Die Vereinigung hat mehr als 1000 Mitglieder. Um das Netzwerk zu vereinfachen und die Kommunikation zu verbessern, versammeln sich die Mitglieder auf der Ebene der Départements.

Ziele

Potenzielle Unternehmer werden während der gesamten Dauer des Existenzgründungsprojekts unterstützt (Festlegung des Projekts, Überwindung von Schwierigkeiten, Partnersuche, Finanzierung, Hilfe nach der Gründung des Unternehmens).

- Unterstützung in der Phase „Analyse und Vorbereitung des Projekts“. Ins besondere Machbarkeit und Erfolgsbedingungen sollen hier bewertet werden.
- Unterstützung im Bereich Betriebsführung (einschließlich Hilfe bei Bankkontakten).

Die nachfolgende Unterstützung ist ebenso wichtig. Häufig sind die Gründer von KMU arbeitsuchend. Daher ist es wichtig, sie zu begleiten. Die Maßnahmen von ECTI stellen dies auf theoretischer ebenso wie auf praktischer Ebene sicher. Häufig kann der Unternehmer seine Bedürfnisse und die genauen Gründe, deretwegen er sich an ECTI gewandt hat, nicht genau definieren. ECTI hilft ihm dabei.

Zielgruppe

(1) Größe der KMU

Generell zielt die Maßnahme auf Kleinunternehmen (1 bis 10 Angestellte) ab. Aber auch Unternehmen mit bis zu 50 Angestellten können Unterstützung bekommen. In Ausnahmefällen wird ECTI auch für größere Unternehmen tätig.

(2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet

Alle Branchen

(3) Entwicklungsphase des Unternehmens Sowohl Existenzgründungen als auch etablierten Unternehmen, die in Schwierigkeiten sind, wird geholfen.

Informations- und Werbeaktivitäten

- Internetseite
- Kommunikationsgruppe, die die Medien über die Aktivitäten informiert
- Eine Gruppe, die für Kontaktaufnahme zuständig ist. Sie wendet sich an Unternehmen mit bis zu 50 Angestellten in der Stadt und schickt ihnen Informationsmaterial über ECTI zu. Danach wird der telefonische Kontakt hergestellt.
- Zuweilen schickt ein Arbeitgeber seine vormaligen Angestellten (nach deren Entlassung) zu ECTI, so dass diese „ihren eigenen Arbeitsplatz schaffen“ können.

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

In welchem Ausmaß glauben Sie, dass dieses Netzwerk/diese Maßnahme die Bedürfnisse der KMU befriedigt?

ECTI befriedigt die Bedürfnisse der Unternehmen durch Unterstützung in verschiedenen Bereichen. Die Unternehmer verfügen nicht über die Mittel, andere kommerzielle Beratungsdienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

Wie wird das Netzwerk/die Maßnahme von den KMU angenommen?

Die Anzahl der Kunden und der Freiwilligen, die für ECTI tätig sind, sind ein Indikator für das gute Funktionieren des Netzwerks.

Defizite

ECTI bedauert die Passivität des Staates in diesem Bereich, auch wenn von dieser Seite keine Finanzierung erwartet wird. Der Staat unterstützt die älteren Menschen, die freiwillig den jungen Existenzgründern helfen, nicht. Es genügt jedoch nicht, ein Unternehmen zu gründen, die KMU müssen auch danach erfolgreich arbeiten. ECTI ist der Ansicht, dass der Staat Unterstützung bereitstellen sollte, um die Anzahl der Existenzgründer, die Hilfe von Mentoren bekommen, zu erhöhen. ECTI benötigt keine Mittel (oder nur wenige), Publicity ist jedoch wichtig. Die meisten Existenzgründer sind arbeitslos und wissen nicht, wie man Erfolg hat und was es bedeutet, Unternehmer zu sein. Diese Hilfestellung kann durch ECTI gewährt werden.

Die Nachfolgeförderung nach der eigentlichen Gründung ist sehr wichtig, stellt sich aber als schwierig heraus. Viele Existenzgründer lehnen die Intervention eines freiwilligen „Paten“ ab. Die meisten ziehen es vor, die Partnerschaft zu beenden. ECTI betrachtet dies als Versäumnis, weil nach der Gründung viele (neue) Schwierigkeiten auf den Unternehmer zukommen. ECTI sucht nach Möglichkeiten, um das Verhältnis zwischen „Paten“ und Unternehmer in der Phase nach der Gründung zu verbessern.

Ergebnisse

Das Netzwerk funktioniert gut. Es gibt keine Konkurrenz zwischen den verschiedenen lokalen Strukturen, die zu verschiedenen Stadien der Unterstützung von Existenzgründungen agieren.

Leipzig: Amt für Wirtschaftsförderung „ugb“

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Amt für Wirtschaftsförderung Leipzig – Unternehmensgründerbüro „ugb“
Art der Maßnahme	Zentrale Anlaufstelle für potenzielle Existenzgründer und junge Unternehmer. Beratungsdienstleistungen und finanzielle Förderung
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Umgesetzt in Leipzig, mit neuen Büros in der Region
Ausführende Organisation	Die Stadt Leipzig gemeinsam mit der lokalen Sparkasse und Regierungsbezirk Leipzig sowie den Kammern (HWK, IHK) gründeten das Wirtschaftsförderungsamt (ugb).
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	
Europäischer Beitrag	ugb als Institution nicht, aber ugb bietet auch diejenigen Maßnahmen für Existenzgründer und Unternehmer an, die von der EU, der Bundesrepublik und dem Freistaat Sachsen kofinanziert werden.
Wird die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?	

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Schaffung einer zentralen Anlaufstelle für Personen, die ein Unternehmen gründen möchten und für junge Unternehmer in der Wirtschaftsregion Leipzig.
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Beispiels?	
Wer war der Initiator des Beispiels?	1998 gründete die Stadt Leipzig gemeinsam mit der Stadtsparkasse, dem Regierungsbezirk Leipzig und den Kammern (HWK/IHK) ugb.
Ziele	Partner des ugb sind die Business und Innovations Center Leipzig GmbH (BIC), BioCity Leipzig GmbH sowie die S-Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Die Partner ergänzen die beratenden und betreuenden Dienstleistungen der ugb durch das Angebot preiswerter Geschäftsräume für Existenzgründer, die finanzielle Hilfe benötigen. Erster Schritt: kostenloser Informations-/Beratungsservice für Existenzgründer (z. B. Entwicklung der Geschäftsidee, Konzept und Businessplan) Zweiter Schritt: Suche nach den besten Finanzierungsangeboten, wenn der Existenzgründer Finanzierung benötigt.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

Potenzielle Existenzgründer und junge Unternehmer (bis ins 5. Jahr des Bestehens)

Von der Konzeption bis zur Markteinführung

Keine Beschränkungen

Ablauf

Das ugb bietet vollständige und integrierte Beratungsdienstleistungen für Existenzgründer und junge Unternehmer an. Angeboten werden Erstberatungen sowie eine Analyse der Pläne und persönlichen/finanziellen Bedürfnisse.

Klärung des Eigenkapitals und der Möglichkeit der Nutzung von Förderung.

Das Ziel ist, einen vollständigen Businessplan als Grundlage für den Zugang zu benötigter Finanzierung und angebotener Förderung zu erstellen. (*)

Darüber hinaus bietet ugb seit 2001 Schulungskurse, Workshops und Beratungstage in Kooperation mit seinen Partnern an.

Eine weitere Dienstleistung ist der so genannte Lotsendienst in Zusammenarbeit mit den Partnern von ugb, der Kontakte herstellt und Unterstützung bei der Suche nach passenden Unternehmensstandorten anbietet.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

- Stadt Leipzig, Amt für Wirtschaftsförderung
- Regierungsbezirk Leipzig
- Sparkasse Leipzig
- IHK
- Universitäten, lokale Bildungseinrichtungen
- Externes Beratungsnetzwerk
- direkter Kontakt zu Koordinatoren im URBAN und EFRE-Fördergebiet

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Wirtschaftsregion Leipzig (Stadt und Umland)

Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

2005: mehr als 6.800 Beratungssitzungen, mehr als 3.000 erfolgreich gegründete Unternehmen.

Viele dieser Unternehmer existieren seit mehr als drei Jahren.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

Schaffung einer stabilen Grundlage für eine Zusammenarbeit zwischen allen Partnern – überwunden durch eine Zusammenarbeitsvereinbarung

Dienstleistungsangebot in der Nähe der KMU-Einrichtung des ugb im neuen Business- und Innovationscenter (BIC) im URBAN II-Gebiet

Delegierung von Personal vom Amt für Wirtschaftsförderung Leipzig und der Stadtsparkasse an das ugb

Ergebnisse

1998-2005: mehr als 6.800 Beratungssitzungen, mehr als 3.000 erfolgreich gegründete Unternehmen

Im Detail für den Zeitraum 2004 - April 2006:

- Erste Beratungssitzungen: 2184
- Gründer ohne Bedarf an Krediten: 1182
- Finanzielle Förderung – Existenzgründer und junge Unternehmer Einreichung von Konzepten: 1260
- Finanzielle Förderung: 577
- Umfang der Kredite: 25.387.000 Euro
- Umfang der Investitionen: 17.360.000 Euro
- Schaffung neuer Arbeitsplätze: 1914

(*) Programme für Existenzgründer und junge Unternehmer in Sachsen, z. B.:

- (1) ERP-Existenzgründerprogramm
- (2) Neugründung nach SGB (Ich-AG)
- (3) FUTOUR 2000
- (4) ERP-Innovationsprogramm
- (5) (neue) „Mikro 10“ Programme für Gründung und Wachstum

Die ausführenden Organisationen für diese Programme sind die KfW-Bank und das Arbeitsamt.

Leipzig: Errichtung lokaler KMU-Netzwerke im Rahmen des URBAN II-Programms

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Gründung lokaler KMU-Netzwerke im Rahmen des URBAN II-Programms
Art der Maßnahme	Schaffung von verschiedenen KMU-Netzwerken im URBAN-Gebiet
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Beginn während der Laufzeit des URBAN II-Programms – Arbeit in den Netzwerken fortlaufend
Ausführende Organisation	Schaffung von KMU-Netzwerken – Stadt Leipzig (verantwortlich für das URBAN II-Programm)
Europäischer Beitrag	Anteilig finanziert durch URBAN II

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	Gründung und Entwicklung von KMU-Wertschöpfungsketten in der URBAN II-Region
Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Beispiels?	
Wer war der Initiator des Beispiels?	<ul style="list-style-type: none"> - Stadt Leipzig im Rahmen des URBAN II-Programms - Aufruf zur Antragstellung nach vorausgehendem Ideenwettbewerb - Ziel: Bildung von KMU-Branchennetzwerken (thematischen Netzwerken) - Bündelung von Kompetenzen, um KMU/Wertschöpfungsketten zu stärken
Ziele	Unterstützung der KMU während des Aufbaus des KMU-Netzwerks, Hilfe bei der Koordinierung der Arbeit (Organisation der Aktivitäten) mithilfe des URBAN-Koordinators und anderen Partnern, die an den KMU-Netzwerktreffen teilnehmen.
Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen	<p>Unternehmen mit bis zu 100 Angestellten.</p> <p>Alle Branchen waren zur Antragstellung aufgefordert. Die Netzwerke, die schließlich gebildet wurden, waren aus den Bereichen Automobilzulieferer, Design, Zukunftsenergien und Geschäftsstraßenmanagement. Zumeist handelt es sich um bestehende Unternehmen, die den Branchentraditionen des Stadtteils folgen.</p>

Antragsablauf

Öffentlicher Aufruf zur Antragstellung „KMU-Netzwerke (URBAN)“ in zwei Schritten mit vorbereitendem Ideenwettbewerb
Bedingungen:

- Teilnahme von mindestens 5 lokalen Partnern
- Meilensteinplanung für zwei Jahre mit messbaren Ergebnissen (z. B. Ausstellungen bei Messen, Veranstaltungen, aktives Marketing)
- Ausarbeitung einer Grundlage für die Folgefinanzierung, um die Nachhaltigkeit des Netzwerks zu sichern

Die URBAN-Projektförderung dient als Anschubfinanzierung für die Netzwerke während der zwei beantragten Jahre.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

Einbindung des Netzwerks abhängig von Branche und Fokus in existierende Organisationen und Strukturen

Beispiel Automobilzulieferernetzwerk: Integration in das existierende Kunststoffzentrum Leipzig mit über 100 Mitgliedern (s. nächstes Beispiel)

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Als Teil des URBAN-Programms richtet sich die Maßnahme an das URBAN-Gebiet mit 40.000 Einwohnern.

Richtet sich die Maßnahme an ein bestimmtes Gebiet?

Zusätzlich wird die Einbindung von größeren lokalen und regionalen Unternehmen und Institutionen ausdrücklich unterstützt.

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

s. u. Beispiel des Automobilzulieferernetzwerks (AMZ-L)

Defizite

s. u. Beispiel des Automobilzulieferernetzwerks (AMZ-L)

Zusätzliche Bemerkung zu KMU-Netzwerken

Förderlich für die Zusammenarbeit ist eine eindeutige Definition der Grundlage, z. B. durch Netzwerkregularien. Solange nur Entscheidungsträger Mitglieder des Netzwerks sind, wie in Leipzig der Fall, kann dieses schnell und mit Durchsetzungskraft agieren. Die Entscheidung, Netzwerkkonferenzen und Diskussionen in den Unternehmen selbst durchzuführen, fördert Zusammenarbeit und Vertrauen. Persönliche Kompetenzen seitens des Netzwerkkoordinators sind ebenfalls von Vorteil.

■ Detailliertes Beispiel: URBAN KMU-Netzwerk/ ■ Automobilzulieferer AMZ-L

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	URBAN KMU-Netzwerk/Automobilzulieferer AMZ-L
Art der Maßnahme	Spezielles KMU-Förderprogramm im Rahmen von URBAN II, finanziert durch EFRE (75 %) und öffentliche Mittel (aus dem kommunalen Haushalt).
Gegenwärtiger Stand/Dauer	Förderperiode 2 Jahre (6/2002-6/2004)
Ausführende Organisation	Stadt Leipzig (Amt für Stadterneuerung und Wohnungsbauförderung in Zusammenarbeit mit dem Amt für Wirtschaftsförderung – URBAN-Programm)
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	Inhaltliche Unabhängigkeit des Netzwerkkoordinators
Finanzierung	Netzwerkkoordinatoren: URBAN Netzwerkkampagnen: Mitglieder oder erhaltene Förderung
Europäischer Beitrag	Teilweise URBAN II

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels	<ul style="list-style-type: none"> - Vorherige gute Erfahrungen mit dem URBAN-Programm und gute Ergebnisse - Bestehende Strukturen und Interessen in der URBAN-Region, die der Entwicklung von KMU-Netzwerken zuträglich sind
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> - Bildung und Entwicklung von KMU-Wertschöpfungsketten in der URBAN II-Region - Bildung von KMU-Partnerschaften auf der Grundlage akzeptierter allgemeiner Kooperationsregel
Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen	Beginn des Netzwerks mit KMU aus der Automobilindustrie in der URBAN II-Region

Projekte

Bildung von KMU-Partnerschaften auf der Grundlage folgender gemeinsamer Aktivitäten:

- Regelmäßiger Kontakt/Treffen zwischen teilnehmenden Unternehmen und Partnern
- Gründung und Entwicklung eines eigenen Internetportals/Öffentlichkeitsarbeit
- Aufbau eines „Demo-Zentrums“
- Durchführung von Schulungsmaßnahmen für Angestellte
- Technologietransfer
- Gemeinsames Marketing/Teilnahme an Messen

Partnerschaft mit landesweit aktiven Partnern und Organisationen

Ablauf

- Ausschuss von 7 Gründungsmitgliedern
- Netzwerke müssen die „Leitprinzipien“ befolgen.
- Zusammenarbeit erfolgt auf der Managementebene. Monatliche Treffen finden in den Geschäftsräumen eines der Mitglieder statt. Kommunikation erfolgt über das Internetportal. Zusätzlich zu den Netzwerken wurden bilaterale Unternehmenskooperationen gebildet.
- Das gesamte Netzwerk ist in das Marketing eingebunden und tritt gemeinsam bei Messen und im so genannten Demo-Zentrum auf.

Unterstützende Organisationen/ beteiligte Akteure

URBAN-Forschungsgruppe in Zusammenarbeit mit IHK, HWK, Amt für Wirtschaftsförderung und Amt für Stadterneuerung und Wohnungsbauförderung

URBAN-Wirtschaftskoordinator

Territorialer Rahmen der Maßnahme

Gebiet des URBAN II-Programms

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Erhöhung der Anzahl der Mitglieder von 10 auf 25

Die Beschränkung auf Entscheidungsträger als Mitglieder des Netzwerks fördert die Akzeptanz.

KMU tragen finanziell und personell zu den Aktivitäten des Netzwerks bei.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

- Probleme entstanden bspw. aufgrund des gewählten Namen/Logos, die bereits von anderen regionalen Akteuren benutzt wurden. In diesem Fall musste trotz der Konsensbemühungen beides geändert werden.
- Den aktiv teilnehmenden kleinen ostdeutschen Unternehmen steht häufig nicht genügend Eigenkapital zur Verfügung. In diesem Fall ist die unabhängige Finanzierung des Netzwerkkoordinators sowie größerer Netzwerkaktionen schwierig.
- Die Einbindung großer und finanziell starker Unternehmen hat zuweilen negative Auswirkungen auf das Verhältnis zwischen gleichberechtigten Partnerschaften im Netzwerk.

Zusätzliche Bemerkungen zu KMU-Netzwerken

- 25 langfristige aktive Mitglieder (Ziel übertroffen)
- 12 allgemeine Treffen (Ziel übertroffen)
- Internetportal mit 22 Unternehmen
- Demo-Zentrum mit 17 teilnehmenden Unternehmen (Präsentation von Produktproben) (Ziel erreicht)
- Schulungsangebote wurden gemacht, jedoch aufgrund der fragmentierten Personalstruktur vieler KMU nicht gut angenommen (Ziel nicht erreicht)
- Technologietransfer Forschung und Entwicklung: mehrere Projekte in der Vorbereitung – Probleme bei der Finanzierung der 50 % Eigenkapitalrate der KMU (Ziel wurde trotz der schwierigen Umstände erreicht)
- Gemeinsamer Stand bei der Automobilzulieferermesse Leipzig Z 2003 im Jahr 2004 mit 17 Unternehmern; weitere Kontakte konnten geknüpft werden
- Präsentation bei spezialisierten Konferenzen
- Partnerschaften mit Partnern aus dem ganzen Land wurden innerhalb der ersten zwei Jahre entwickelt.

Marseille: Service d'Amorçage de Projet (S.A.P.)

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	Service d'Amorçage de Projet (S.A.P.) (= Dienstleistung zur Initiierung von Projekten)
Art der Maßnahme	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisierung der Bevölkerung und der Akteure der Stadtteile für Unternehmensgründungen - Initiierung und Begleitung von Existenzgründungsprojekten - Information der Existenzgründer über ihren Bedürfnissen entsprechende Angebote zur Begleitung und Finanzierung - Ermunterung der Existenzgründer, sich an der Erneuerung des Stadtviertels zu beteiligen
Gegenwärtiger Stand/Dauer	<ul style="list-style-type: none"> - Von September 2002 bis August 2005 in Belle-de-Mai (Stadtteil von Marseille) - Seit Dezember 2004 bis November 2007 im Stadtgebiet Marseille - 2 zusätzliche Gebiete wurden im Jahr 2005 abgedeckt (Erweiterung der Einrichtung).
Ausführende Organisation	Für Belle-de-Mai: die Stadt Marseille mit logistischer Unterstützung der Plattforminitiative CPEM
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	Für die anderen Standorte ist es direkt CPEM im Auftrag der Stadt Marseille, der Zentralregierung und der Caisse des Dépôts et Consignations.
Beteiligte Akteure	<p>Ein gemeinsames Steuerungskomitee wurde in den verschiedenen Standorten eingesetzt, bestehend aus:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lokalen/regionalen Behörden: Stadt Marseille und Region PACA, - Der Zentralregierung und der Caisse des Dépôts et Consignations, - Verbänden zur Unterstützung von Existenzgründungen sowie - Einer Bank und der IHK
Welche Partner/Akteure sind wichtig, um ein erfolgreiches KMU-Netzwerk aufzubauen?	Unverzichtbare Partner sind: die lokalen Behörden, weil sie der Maßnahme Legitimität verleihen, sowie die Akteure vor Ort, weil durch sie die Zielgruppen erreicht werden können.
Welche Anzahl von Partnern/Akteuren in einer Netzwerkgruppe ist angemessen?	Die Anzahl der Partner ist nicht so entscheidend, es müssen jedoch verschiedene Ebenen berücksichtigt werden: Vertreter von Institutionen, private Anbieter, soziale Akteure des Gebiets und Verbände.
Welche Rolle spielt die Stadtverwaltung in dem Netzwerk?	Die Stadt initiierte dieses Netzwerk. Seit diesem Jahr finanziert sie S.A.P. auch und verleiht somit dieser Dienstleistung Legitimität.

Finanzierung

Wie wird das Netzwerk/die Maßnahme finanziert?

Für den Stadtteil Belle-de-Mai: Kofinanzierung durch die Caisse des Dépôts et Consignations

Für die anderen Standorte: Stadt Marseille, Zentralregierung, Caisse des Dépôts et Consignations

Wird das Netzwerk/die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?

Es wurde auch ein Antrag im Rahmen von PIC Equal „Entreprendre A Parts Egales“ für die Verlängerung der Einrichtung gestellt.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels

Initiatorin des Netzwerks ist die Caisse des Dépôts et consignations in Zusammenarbeit mit der Délégation Interministerielle à la Ville.

Welche Motivation stand hinter der Entwicklung des Netzwerks/der Maßnahme?

In besagten Stadtteilen besteht seitens der städtischen Politik ein zu wenig beachtetes Potenzial an Projektträgern: Unterstützende Netzwerke intervenieren nur bei Projektträgern, die bereits von sich aus „zu Tage getreten sind“.

Ein Ziel: Die Bedingungen der Umsetzung dieses versteckten Potenzials untersuchen:

- Durch die Arbeit vor Ort
- Durch eine Mobilisierung der wichtigsten Unterstützungsnetzwerke zur Gründung von Unternehmen

Hat die Stadt Ihr KMU-Netzwerk alleine aufgebaut oder mit Hilfe Externer?

Das Netzwerk wurde auf Beschluss der Stadt sowie durch die Mobilisation der Verbände zur Unterstützung von Existenzgründungen errichtet.

Ziele

Feststellung

- Ziele: Identifizierung der Zielgruppe und potenzieller Projekte
- Maßnahmen: Orientierungsgespräche, Informationsveranstaltungen

Initiierung (von der Idee zum Projekt)

- Ziele: Hilfe beim Ausdrücken, bei der Ideensuche und beim Formulieren des Projekts
- Maßnahmen: Gespräche, Workshops, Weiterbildungen

Netzwerkintern

- Ziele: Erleichterung des Weges des zukünftigen Unternehmers
- Maßnahmen: Begleitung des Projektträgers

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

(1) Größe der KMU

KMU

(2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet	Alle Branchen
(3) Entwicklungsphase des Unternehmens	Existenzgründungen
(4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten)	Schaffung von Existenzgründungsmöglichkeiten für marginalisierte Gruppen (Langzeitarbeitslose, ethnische Minderheiten, Frauen, Bewohner von Prioritätsgebieten)
Informations- und Werbeaktivitäten, um die KMU zu motivieren, an dem KMU-Netzwerk teilzunehmen/Hilfe in Anspruch zu nehmen	Veröffentlichung von Erfahrungsberichten hiesiger Existenzgründungen in einer Sonderausgabe einer lokalen Zeitschrift

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluierung der Einrichtung durch ein unabhängiges Gremium - Erhebung der Zufriedenheit der Unternehmer
Defizite	<ul style="list-style-type: none"> - Konkurrenz zwischen den einzelnen Fördereinrichtungen für Existenzgründungen - Fehlende Legitimität - Finanzierungsprobleme
Ergebnisse	<ul style="list-style-type: none"> - Erhöhung der Anzahl der Existenzgründungen durch die Einwohner dieses Stadtteils - Vermehrung der Unternehmensansiedlungen in diesen Gebieten.

Rotterdam: MentorRaad

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	MentorRaad (Mentoringprojekt)
Art der Maßnahme	Die Maßnahme gründet auf dem Prinzip „Unternehmer für Unternehmer“. Erfahrene Geschäftsleute und Manager unterstützen andere während kritischer Phasen der Geschäftsführung.
Gegenwärtiger Stand/Dauer	MentorRaad begann im Juli 2000 als zweijähriges Projekt in Delfshaven. Ab Juli 2002 nahmen drei weitere Stadtteile daran teil, 2003 waren es 7 Stadtteile und ab 2004 9. Einige Wirtschaftskluster sind an einer Teilnahme interessiert. Die Kommune hat die Finanzierung bis 2007 zugesichert.
Ausführende Organisation	Vor der Umsetzung: Werk in West/Centrum Ondernemen in Delfshaven (WiW(CoiD) in Zusammenarbeit mit der Handelskammer. Seit der Umsetzung: die Kommune (OBR) mit einem Steuerungsausschuss, in dem WiW/CoiD, die Handelskammer und zwei Unternehmer vertreten sind.
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	
Beteiligte Akteure	Abgesehen von den Mitgliedern des Steuerungsausschusses, sind verschiedene Akteure involviert:
Welche Partner/Akteure sind wichtig, um ein erfolgreiches KMU-Netzwerk aufzubauen?	<ul style="list-style-type: none"> - Einige Lions und Rotary Clubs, - Lokale Unternehmensvereine, - Rotterdam Business Organisation (kleine Unternehmen), - Fast alle Stadtteile und ihre „Unternehmenskontaktbeamten“ (BCF's) sowie Mentoren und Mentees.
Welche Anzahl von Partnern/Akteuren in einer Netzwerkgruppe ist angemessen?	Die richtige Anzahl und Zusammensetzung der Teilnehmer hängt wesentlich von den Zielen des Netzwerks und den Zielgruppen ab. Im Fall von MentorRaad ist es wichtig, dass die potenziellen Mentees den Mentoren vertrauen und diese über persönliche Kontakte verfügen.
Welche Rolle spielt die Stadtverwaltung im Netzwerk?	Die Kommune finanziert die laufenden Kosten und den Projektleiter.
Finanzierung	Das Projekt wird aus unterschiedlichen Quellen finanziert:
	<ul style="list-style-type: none"> - Die Basis (laufende Kosten) wird von der Kommune zur Verfügung gestellt. - Das Projektmanagement wird durch die Bezirke oder im Fall von Delfshaven gemeinsam von der Bezirksverwaltung und WiW/COiD finanziert. - Die Mentees zahlen einen Betrag von 50 Euro. - Die Handelskammer ist ebenfalls Geldgeber. - Seit 2005 unterstützt eine Buchhaltungsfirma sowohl finanziell als auch nichtfinanziell (Know-how, Treffen).

Wird das Netzwerk/die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?

Es gibt keine direkte EU-Förderung. Nur der WiW/COiD-Anteil in Delfshaven wird durch Ziel 2-Förderung finanziert.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels

WiW in Zusammenarbeit mit CofC

Wer war der Initiator des Beispiels?

Welche Motivation stand hinter der Entwicklung der Maßnahme?

Die Leitung eines Geschäfts oder eines Unternehmens ist aufgrund des fehlenden „Resonanzbodens“ häufig ein einsames Unterfangen. Rotterdam verfügte über eine Reihe von Einrichtungen für Existenzgründungen, aber kaum welche für Unternehmen, die seit einiger Zeit im Geschäft sind und sich im Übergang befinden (Wachstum, Schrumpfung, Standortwechsel etc.).

Hat die Stadt Ihr KMU-Netzwerk alleine aufgebaut oder mit Hilfe Externer?

Das Netzwerk wurde mit Externen aufgebaut (u. a. WiW/COiD und CofC) und einem Projektmanagement (von einer privaten Organisation).

Ziele

- Unternehmern Unterstützung bei wichtigen Entscheidungen anzubieten,
- Erfahrungsaustausch und Netzwerke anzuregen sowie
- Kontakte zwischen Unternehmern herstellen und Zusammenarbeit fördern.

Dienstleistungen der Maßnahme sind:

- Kontaktherstellung zwischen Mentor und Mentee
- Einführung des Mentees in die relevanten Netzwerke
- Organisation von Treffen
- Information
- Internetseite

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

Die Zielgruppen unterscheiden sich unter Umständen in den einzelnen Stadtteilen. In Delfshaven werden alle Unternehmer in kritischen Geschäftsphasen angesprochen.

(1) Größe der KMU

Die Mentees kommen hauptsächlich aus Kleinstunternehmen, während die Mentoren aus Unternehmen aller Größen kommen können.

(2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet

Die Bezirke haben die Möglichkeit, Branchen (z. B. Kinderbetreuung, Gastronomie, Handwerk), Zielgruppen (ethnische Minderheiten, Existenzgründer) oder ein geographisches Gebiet festzulegen. In Delfshaven sind alle Unternehmen, die seit mindestens einem halben Jahr bestehen, teilnahmeberechtigt (max. 1 oder 2 Existenzgründungen können pro Jahr teilnehmen). 2003 waren 2 von 5 Mentees Designer oder in sonstigen kreativen Berufen tätig, einer von 8 war Einzelhändler.

- | | |
|--|--|
| (3) Entwicklungsphase des Unternehmens | Ursprünglich durften nur Unternehmen im Übergang teilnehmen (Wachstums-, Standortwechselprozesse). Jetzt steht die Maßnahme allen offen. |
| (4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten) | Ethnische Minderheiten sind sowohl Zielgruppe als auch eine Herausforderung. Das Ziel ist, ein Gleichgewicht zwischen Mentoren und Mentees zu erreichen. Die Hauptschwierigkeiten sind die Branchen, die Erwartungen und die Sprache. Es gibt nicht genügend potenzielle Mentoren innerhalb dieser Gruppen. 2000 gehörten 16 % der Teilnehmer zu ethnischen Minderheiten (Delfshaven), 2001 waren es 39 % (Delfshaven), 2002 33 % (einschließlich zwei anderer innerer Bezirke), 2003 waren es 25 % (in 7 Stadtteilen). 32 % aller Teilnehmer sind Frauen. |
| Informations- und Werbeaktivitäten, um die KMU zu motivieren, an dem KMU-Netzwerk teilzunehmen/Hilfe in Anspruch zu nehmen. | Information von Unternehmerverbänden/Handelskammer, Internetseiten, Prospekte, persönliche Kontakte und Treffen |

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

- Die Hauptpotenziale der Maßnahme (interne und externe Evaluierungen):
- Nominierung zum besten Projekt in Rotterdam für den Zeitraum 1998-2002
 - In Delfshaven zeigte die Evaluation durch eine politische Partei (der Opposition) eine völlige Zufriedenheit von über 85 %. Die Treffen hatten viele Teilnehmer.
 - Es gibt eine aktive Teilnahme von Unternehmerverbänden.
 - Eine große Anzahl von Mentees wird von anderen Mentees vorgestellt.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

Die Teilnahme von ethnischen Minderheiten ist unterdurchschnittlich. Es werden mehr persönliche Kontakte statt schriftlicher Informationen benötigt.

Das zweite Problem ist finanzieller Natur. Die Bezirke (und die Stadtverwaltung) müssen in großem Umfang Kosten einsparen: in Delfshaven mussten 2004 WiW/CoID die Finanzierung übernehmen. Die Lösung ist die Suche nach zusätzlichen Geldgebern und eine Kostenreduzierung (z. B. können Aufnahmen durch CofC durchgeführt werden anstatt von einem teuren, privaten Unternehmensberater).

Ergebnisse

Was sind Ihrer Meinung nach die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Arbeiten in einem KMU-Netzwerk?

- Die wichtigsten Bedingungen für ein erfolgreiches KMU-Netzwerk sind:
- Flexibilität
 - Zielgerichtet, nachfrageorientiert, maßgeschneidert
 - Direkte Ergebnisse
 - Begrenzte Kosten für die Teilnahme (Geld, Zeit, Verpflichtungen)
 - Den Unternehmen die Verantwortung überlassen

Wien: „Grätzelmanagement“

1. Kurze Zusammenfassung des Praxisbeispiels

Name der Maßnahme	„Grätzelmanagement“ – Grätzel ist ein typischer Wiener Ausdruck für ein Quartier innerhalb eines Stadtteils.
Art der Maßnahme	<p>Das Grätzelmanagement wird in zwei Wiener Bezirken durchgeführt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2. Bezirk (Volkert- und Alliertenviertel) - 20. Bezirk (Wallensteinplatz) <p>Es gibt Netzwerkaktivitäten in drei Unternehmensarbeitsgruppen unter „Schirmherrschaft“ des Grätzelmanagers, der für die unternehmerischen Aktivitäten verantwortlich ist. Es gibt gegenwärtig 4 Arbeitsgruppen mit unternehmerischen Aktivitäten (eine im 2. Bezirk und drei im 20. Bezirk). Arbeitsgruppen sind Veränderungen unterworfen, manche kommen hinzu und manche werden eingestellt.</p>
Gegenwärtiger Stand/Dauer	<p>Das Grätzelmanagement begann 2002 und war auf vier Jahre angelegt. Eine Verlängerung könnte für die Dauer der Ziel-2-Förderung für das Gebiet (bis 2006) möglich sein. Die Aktivitäten dauern an.</p> <p>Ende 2003 gab es eine Zwischenevaluation. Die Endevaluation wurde 2005 durchgeführt.</p>
Ausführende Organisation	<p>Der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds agiert als Lead-Partner. Andere Partner sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MA 25 – Abteilung für Stadterneuerung: Gebietsbetreuung - MA 27 – Abteilung für EU-Strategie und Unternehmensentwicklung: Urbanismus - Wissenschaftszentrum Wien (Teil der Stadt Wien) - Stadtbaudirektion
Wer ist für die Verwaltung der Maßnahme verantwortlich?	
Beteiligte Akteure	<p>Abgesehen von den oben aufgeführten Partnern war die Wiener Wirtschaftskammer (Förderung von Geschäftsstraßenaktivitäten, Datenbank für Kaufkraftanalysen, finanzielle Förderung) für den Aufbau der Maßnahme wichtig. Die Unterstützung seitens der Bezirke bestand in Hilfestellung bei Veranstaltungen und der Medienarbeit sowie politischer Unterstützung. Sehr wichtig waren natürlich der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds mit dem Grätzelmanager und die Unternehmer vor Ort.</p>
Welche Organisationen und Akteure sind wichtig, um ein erfolgreiches KMU-Netzwerk aufzubauen?	
Welche Anzahl von Partnern/Akteuren in einer Netzwerkgruppe ist angemessen?	5 bis 10 Partner scheinen die richtige Anzahl für eine Zusammenarbeit zu sein. Sie bilden das Kernteam und sollten mit weiteren Partnern kommunizieren.
Welche Rolle spielt die Stadtverwaltung in dem Netzwerk?	Die Rolle der Stadtverwaltung ist mehr auf die Interessen der Einwohner hin ausgerichtet. Ihre Aktivitäten sind wichtig hinsichtlich der Schaffung des öffentlichen Raumes.

Finanzierung

Im ersten Jahr, der so genannten „Aktivierungsphase“, begann der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds seine Aktivitäten mit Büros im 2. und 20. Bezirk und mit Informationen bezüglich der geplanten Inhalte der Projekte. Ungefähr 30 bis 40 % der Anfangskosten wurden zurückerstattet. Danach wurde das gesamte Projekt durch die EU (aus ESF- und EFRE-Mitteln) bis Ende 2005 finanziert.

Das jährliche Budget für die Unternehmensarbeitsgruppen in den beiden Wiener Bezirken beträgt 80.000 Euro. Dieser Betrag steht für die Umsetzung des Projekts zur Verfügung.

Einschließlich der laufenden Kosten (Gehälter für einen Grätzelmanager und einen Assistenten, Büromiete, Verwaltung usw.) beträgt das Gesamtbudget 200.000 Euro pro Jahr.

Wird die Maßnahme teilweise oder vollständig durch die Europäische Union finanziert?

Die Unternehmer-Aktivitäten (die Aktivitäten für und mit den Unternehmern in beiden Bezirken) sind nur ein Aspekt des gesamten „Grätzelmanagement“-Projekts. Weitere Aspekte sind soziale Aktivitäten, Stadtplanungs- und Infrastrukturaktivitäten. 340.000 Euro stehen insgesamt für diese Bereiche zur Verfügung, wovon 160.000 Euro zweckgebundene Mittel für die ESF-geförderte Projektumsetzung sind.

2. Hauptpfeiler des Praxisbeispiels

„Ausgangspunkt“ des Beispiels

Wer war der Initiator des Beispiels?

Einer der Initiatoren war Prof. Jens Dangschat, Technische Universität Wien, Department für Raumentwicklung, Infrastruktur- und Umweltplanung). Er schlug der Stadt Wien das Projekt vor, woraufhin sich der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF) und die Projektpartner beteiligten.

Der WWFF und die „Gebietsbetreuung“ ernannten jeweils einen Manager. Dieser Grätzelmanager ist verantwortlich für die Unternehmer-Aktivitäten, die Gebietsbetreuung ist verantwortlich für die Aktivitäten bezüglich sozialer Aspekte, Einwohner, Stadtplanung und Infrastruktur.

Hat die Stadt Ihr KMU-Netzwerk alleine aufgebaut oder mit Hilfe Externer?

Externe sind nicht involviert.

Ziele

Das Hauptziel der Maßnahme ist, eine Kommunikations- und Austauschplattform innerhalb der Arbeitsgruppen zu schaffen und Mittel für die Projektrealisierung bereitzustellen.

Zielgruppe und teilnahmeberechtigte Unternehmen

(1) Größe der KMU

Die geförderten Unternehmen sind hauptsächlich 1-Mann-Betriebe.

(2) Branche, an die sich die Maßnahme richtet

Die wichtigste Branche ist Einzelhandel. Im 20. Bezirk gibt es einen leichten Schwerpunkt auf Möbel (Einzelproduktion, Innenausstattung und –architektur). Im 2. Bezirk liegt der Fokus mehr auf den Bereichen Handel und Waren des täglichen Bedarfs.

- | | |
|--|---|
| (3) Entwicklungsphase des Unternehmens | Unternehmen, die erst kürzlich in die Gegend gezogen sind, sind wichtige Partner in den Netzwerkaktivitäten. |
| (4) Sonstige spezifische Orientierung (z. B. ethnische Minderheiten) | Beteiligte ethnische Gruppen sind hauptsächlich Unternehmer aus der Türkei, aus Pakistan, den Philippinen und Indien. Ungefähr ein Drittel der gemeinsamen Aktivitäten wird von Österreichern durchgeführt. |

Informations- und Werbeaktivitäten, um die KMU zu motivieren, an dem KMU-Netzwerk teilzunehmen/Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Der Grätzelmanager besucht die Unternehmen persönlich. Mögliche Aktivitäten sowie Informationen über Förderprogramme und zur Verfügung stehende Projektgelder wurden dargelegt. Zusätzlich wurde eine Internetseite und eine Broschüre entwickelt.

3. Hauptpotenziale und Defizite des Praxisbeispiels

Potenziale

Die Maßnahme wird sehr gut angenommen, da die Aktivitäten ausgehend von den Bedürfnissen der Unternehmen entwickelt werden. Die Projektleiter überreden die Unternehmer nicht zu ihren Ideen, sondern diese müssen von der Gruppe akzeptiert werden. Erst dann werden sie dem Vorstand vorgestellt.

Die Unternehmen diskutieren darüber, wie das Geld zugeteilt werden soll.

Defizite

Mit welchen Problemen waren Sie bei der Umsetzung des Beispiels konfrontiert? Wie wurden diese überwunden?

Ein Hauptproblem ist die Motivation. Meistens bestehen die Unternehmen nur aus den Unternehmern selbst, die im Kernbetrieb stark eingespannt sind und häufig Schwierigkeiten haben, sich auf jemand anderen zu verlassen. Sprachbarrieren erschweren die Integration in die Gruppe. Auch werden gemeinsame Aktivitäten von Unternehmern häufig wenig wertgeschätzt.

Die Unternehmen müssen an das Projekt gebunden werden. Permanente Kommunikationsstrukturen sind notwendig.

Es ist fast unmöglich, alle Unternehmer auf einer Linie zu halten, daher ist es am besten, einen Verantwortlichen in der Arbeitsgruppe zu ernennen, der den Prozess aufrecht erhält, als Sprecher für die Gruppe agiert und mit dem Grätzelmanager kommuniziert.

Ergebnisse

Erfolgsfaktor Nr. 1 ist Geld, vor allem für die Projektaktivitäten. Ohne finanzielle Mittel kann nichts unternommen werden, um das jeweilige Gebiet zu entwickeln.

Finanzielle Beteiligung der KMU für gemeinsame Aktivitäten ist wichtig. Zum Beispiel wurde eine Internetplattform geschaffen, wofür die KMU jeweils 25 Euro bezahlen.

Ein Verantwortlicher für die Netzwerkaktivitäten wird benötigt.

Partnerstädte/Ansprechpartner

Lead Partner

Stadt Leipzig

Amt für Wirtschaftsförderung

Brigitte Brück

Neues Rathaus, Martin-Luther-Ring 4-6

04092 Leipzig

Tel. +49.341.123.58.41

Fax +49.341.123.58.25

E-Mail brigitte.brueck@leipzig.de

www.leipzig.de

Thematischer Koordinator

Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V.

Silke Brocks

47-51, rue du Luxembourg

1050 Bruxelles, Belgien

Tel. +32.2.550.16.13

Fax +32.2.503.56.06

E-Mail s.brocks@deutscher-verband.org

www.deutscher-verband.org

Birmingham City Council

Planning and Regeneration & Regional, European & International

Mohammed Zahir

25th Floor alpha Tower, Suffolk Street, Queensway

Birmingham B1 1TR, Großbritannien

Tel. +44.121.303.2956

Fax +44.121.303.2622

E-Mail mohammed.zahir@birmingham.gov.uk

www.birmingham.gov.uk

Stadt Danzig

Abteilung für Wirtschaftspolitik

Alan Aleksandrowicz (Stellvertretender Direktor)

ul. Nowe Ogrody 8/12

80-803 Gdansk, Polen

Tel. +48.58.323.7104, +48.58.323.6223

Fax +48.58.323.7117

E-Mail cob@gdansk.gda.pl

www.gdansk.gda.pl

Gemeinde Evosmos

Chalkidikis Paniagiotis

Pavlou Mela 24 & Gravias

56224 Evosmos-Thessaloniki, Griechenland

Tel. +30.2310.756000

Fax +30.2310.709990

E-Mail voutsael@evosmos.gr

webmaster@evosmos.gr

www.evosmos.gr

Stadt Gera

Referat Wirtschaftsförderung und Europa

Thomas Seidel (Europabeauftragter)

Kornmarkt 12

07545 Gera

Tel. +49.365.838.1195

Fax +49.365.838.1295

E-Mail europabeauftragter@gera.de

www.gera.de

**Communauté d'Agglomération
Grenoble Alpes Métropole**

Le Forum
Philippe Estieu
3, rue Malakoff
38031 Grenoble Cedex 01, Frankreich
Tel. +33.476.595652
Fax +33.476.423343
E-Mail philippe.estieu@la-metro.org
www.la-metro.org

Stadt Marseille

Mission Marseille Emploi
Pierre Chaillan, Olivier Rebeyrotte
Les Docks-Atrium 10.2/10, place de la Joliette
13003 Marseille, Frankreich
Tel. +33.491.99.01.63
E-Mail pchaillan@mairie-marseille.fr
orebeyrotte@mairie-marseille.fr
www.mairie-marseille.fr

Werk in West/Centrum Ondernemen in Delfshaven

Benji de Levie (Direktor)
Heemraadsplein 19a
3023 BD Rotterdam, Niederlande
Tel. +31.10476.22.23
Fax +31.10476.02.32
E-Mail delevie@werkinwest.nl
delevie@coid.nl
www.coid.nl, www.werkinwest.nl

Stadt Venedig

Abteilung des Direktorats für Wirtschafts- und
europäische Politik
Francesco Bortoluzzi
San Marco 4032
30124 Venezia, Italien
Tel. +39.412.74.81.55
Fax +39.412.74.80.55
E-Mail attivita.produttive@comune.venezia.it
www.comune.venezia.it

Wiener Wirtschaftsförderungsfonds

Internationaler Wirtschaftsservice
Mag. Burkhard Weiler
Ebendorferstr. 2
1010 Wien, Österreich
Tel. +43.1.4000.86796
Fax +43.1.4000.86188
E-Mail bweiler@wwff.gv.at
www.wwff.gv.at, www.vba.at

Stadt Vilnius

Abteilung für Wirtschaft, Unterabteilung für Wirt-
schaftsförderung
Danute Maksimaviciene (Unterabteilungsleiter)
Konstitucijos av. 3
09601 Vilnius, Litauen
Tel. +37.5.211.2210
Fax +37.5.211.2265
E-Mail danute.maksimaviciene@vilnius.lt
www.vilnius.lt



**Association for the Development of West Athens
(ASDA)**

Direktorat für Programmierung, Entwicklung und
Informatik,

Büro für europäische Projekte und internationale
Beziehungen

Moskos Diamantopoulos (Direktor)

Ethnikis Antistasseos 65

121 34 Peristeri, Griechenland

Tel. +30.210.5745826

Fax +30.210.5759547

E-Mail urbact@asda.gr

www.asda.gr



**Deutsches Seminar für
Städtebau und Wirtschaft**
im Deutschen Verband für
Wohnungswesen, Städtebau
und Raumordnung e. V.