

# KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

KOM(89) 402 end.

Brüssel, den 7. August 1989

## ENTWICKLUNG DES ZULIEFERWESENS IN DER GEMEINSCHAFT

MITTEILUNG DER KOMMISSION

und

Entwurf

ENTSCHLIESSUNG DES RATES

**MITTEILUNG DER KOMMISSION ZUR ENTWICKLUNG DES ZULIEFERWESENS IN DER GEMEINSCHAFT**

**Inhaltsverzeichnis**

<b>EINFÜHRUNG</b>	<b>1</b>
<b>I DAS ZULIEFERWESEN : EINE STRATEGIE FÜR DAS UNTERNEHMEN IM BINNENMARKT 1992</b>	<b>2</b>
A Wirtschaftliche Bedeutung des Zulieferwesens	2
B Zulieferung und einheitlicher Binnenmarkt	3
1. Wettbewerb und Spezialisierung	3
2. Die Notwendigkeit partnerschaftlicher Beziehungen	4
C Die Rolle der Europäischen Gemeinschaft	5
<b>II SCHAFFUNG GÜNSTIGER RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DAS ZULIEFERWESEN IM HINBLICK AUF DEN BINNENMARKT</b>	<b>6</b>
A Zulieferwesen und gemeinschaftliches Wettbewerbsrecht	6
B Vollendung des Binnenmarktes und Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen der KMU	6
C Normen und Zertifizierungen	6
D Zahlungsfristen	8
E Haftung	8
<b>III VERBESSERUNG DER INFORMATION UND DER KOMMUNIKATION ZWISCHEN AUFTRAGGEBERN UND ZULIEFERERN</b>	<b>9</b>
A Mehrsprachige sektorbezogene Terminologien	9
B Hilfsmittel für die Partnersuche	9
C Elektronischer Datentransfer	10
D Ein Europäisches Informationszentrum für das Zulieferwesen	10

<b>IV</b>	<b>DIE FÖRDERUNG DES ZULIEFERWESENS UND PARTNERSCHAFTLICHER BEZIEHUNGEN</b>	11
<b>A</b>	<b>Sensibilisierung für die Partnerschaft</b>	11
<b>B</b>	<b>Aufwertung des Status des Zulieferers</b>	12
	1. Praktischer Leitfaden zu den rechtlichen Aspekten der Tätigkeit industrieller Zulieferer	12
	2. Zulieferwesen und öffentliche Aufträge	12
	3. Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zwischen Zulieferern	13
<b>C</b>	<b>Unterstützung der Zulieferunternehmer bei ihren Modernisierungsbemühungen und ihren Streben nach technologischer Anpassung</b>	13
<b>D</b>	<b>Förderung des europäischen Zulieferwesens für ausländische Direktinvestitionen und in Drittländer</b>	14
	<b>SCHLUSSFOLGERUNG</b>	14

## EINFÜHRUNG

Angesichts der Notwendigkeit, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, greifen immer mehr Unternehmen in ihrer Unternehmensstrategie auf das Zulieferwesen zurück. Die Vollendung des Binnenmarkts 1992 wird diese Entwicklung eher noch verstärken, besonders durch eine Zunahme des grenzüberschreitenden Zulieferwesens. Darüberhinaus werden sich die Beziehungen zwischen Zulieferern und Auftraggebern entscheidend gegenüber früher ändern, wo Zuliefererbeziehungen vor allem zum Ausgleich von Absatzschwankungen dienten.

Die meisten Zulieferunternehmen in der Gemeinschaft arbeiten in erster Linie für lokale oder regionale Märkte und wissen nur ansatzweise, welche Möglichkeiten die Märkte der anderen Mitgliedstaaten bieten. Wenn die Zulieferunternehmen die Initiative ergreifen und die Zugangsmöglichkeiten zu grösseren Märkten der Gemeinschaft erkunden, sind ihre Bemühungen häufig zum Scheitern verurteilt, weil sie die verschiedenen nationalen Bescheinigungen, die Registrierungsverfahren, die verschiedenen Gesetze und Handelspraktiken sowie das öffentliche Beschaffungswesen nicht kennen.

Nach Ansicht der Kommission wird die Wettbewerbsfähigkeit der Gemeinschaftsunternehmen in Schlüsselsektoren wie Luftfahrt, Kraftfahrzeugbau, Elektronik, Verkehrseinrichtungen und den Systemen zur Energieerzeugung zu einem Teil von den technologischen Kapazitäten und der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Zulieferunternehmen abhängen, bei denen es sich vorwiegend um kleine und mittlere Unternehmen handelt. Die Massnahmen der Kommission zur Förderung der kleinen und mittleren Zulieferunternehmen stellen daher ein wichtiges Element ihrer Politik zur Verbesserung der Rahmenbedingungen und zur Förderung der Entwicklung der Unternehmen dar (1).

Auf der Grundlage des dem Büro für Unternehmenskooperation im Jahre 1976 erteilten Auftrags (2) und im Rahmen des Aktionsprogramms für die KMU aus dem Jahre 1986 (3) wurden verschiedene Initiativen entwickelt, die die Kommission dem Rat und dem Europäischen Parlament darstellen möchte, um daraus Schlüsse für zukünftige Aktionen zu ziehen und für eine Koordinierung mit nationalen und regionalen Massnahmen zu sorgen.

Darüber hinaus ist es erforderlich, die derzeitigen und zukünftigen Massnahmen in einen kohärenten Rahmen einzubinden, der Umfang und Grenzen einer diesbezüglichen Gemeinschaftspolitik, in der sich die Rolle der Kommission als Koordinator und Antriebskraft widerspiegelt, festlegt, das Subsidiaritätsprinzip beachtet und folgende Schwerpunkte setzt :

---

1 Kom (89) 102 endg.  
 2 Sek (76) 4397  
 3 Kom (86) 445 endg.

- Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für das Zulieferwesen,
- Verbesserung der Information und der Kommunikation zwischen Auftraggebern und Zulieferern und
- Förderung des Zulieferwesens und partnerschaftlicher Beziehungen.

#### I. DAS ZULIEFERWESEN : EINE STRATEGIE FÜR DAS UNTERNEHMEN IM BINNENMARKT 1992

Für das Zulieferwesen gibt es bisher keine allgemeingültige Definition. Frankreich hat als einziges Land 1975 ein Subunternehmergesetz und 1987 eine Definitionsnorm für das industrielle Zulieferwesen verabschiedet.

In den meisten Mitgliedsländern der Gemeinschaft wird das Zulieferwesen weder aus juristischer noch bilanzmäßiger Sicht gesondert behandelt und ist auch nicht Gegenstand einer spezifischen Rechtsprechung, die den spezifischen Charakter des Zulieferwesens deutlich werden liesse.

Zwar sind etwa im Automobilsektor die Zulieferbetriebe erster Ordnung auch große Unternehmen, in den meisten Fällen handelt es sich jedoch um kleine und mittlere Unternehmen.

Zulieferbeziehungen finden sich in einer Vielzahl von Sektoren. Die Zulieferung in ihrer traditionellen Form einer Beziehung zwischen drei Partnern (Bauherr, Generalunternehmer und Subunternehmer) ist bei öffentlichen Bauaufträgen und im Bausektor allgemein anzutreffen. Im eigentlichen industriellen Bereich, wo nur zwei Partner ins Spiel kommen (der Auftraggeber und der Auftragnehmer) spielt sie hauptsächlich im Kraftfahrzeugsektor, in der Luft- und Raumfahrt und in der Textilindustrie eine Rolle. Auch im Diestleistungsbereich wird das Zulieferwesen immer bedeutsamer.

Auch in der praktischen Ausprägungen des Zulieferwesens bestehen erhebliche Unterschiede. In Japan z.B. ist das Zulieferwesen pyramidenförmig mit Zulieferern verschiedener Ordnung angelegt, während in Europa derzeit noch oft eine große Anzahl von Zulieferern direkten Kontakt mit dem Hauptauftraggeber hat.

Eine Zulieferbeziehung ist ganz allgemein eine Beziehung zwischen zwei Unternehmen und kann immer dann angenommen werden, wenn sich ein Unternehmen (häufig ein kleines Unternehmen, das wir als "Zulieferer" bezeichnen wollen) im Auftrag eines anderen Unternehmens (häufig ein grosses Unternehmen, das wir als "Auftraggeber" bezeichnen wollen) unter Rückgriff auf vom Auftraggeber zur Verfügung gestellte Pläne und technische Beschreibungen in den Prozess der Planung und Realisierung eines spezifischen Produkts einschaltet, wobei der Auftraggeber die wirtschaftlich Haftung für das Endprodukt übernimmt.

#### A. Wirtschaftliche Bedeutung des Zulieferwesens

Angesichts der beschriebenen Definitionsprobleme liegen auch keine Statistiken zum Zulieferwesen in der Gemeinschaft vor und

man kann nur schwer an Zahlen herankommen, die eine verlässliche wirtschaftliche Bewertung dieses Phänomens erlauben.

Nur Frankreich erfasst seit Beginn der 70er Jahre über die einmal jährlich von dem Nationalen Institut für Statistik und Wirtschaftsstudien, INSEE, durchgeführte Unternehmensbefragung die Zulieferaufträge. Analysen auf sektoraler oder regionaler Ebene lassen für die anderen Länder der Gemeinschaft einen ähnlichen Trend wie in Frankreich annehmen.

Die Luftfahrt- und Schiffbauindustrie sowie die Automobilindustrie sind - gemäss den Statistiken von INSEE - die beiden wichtigsten Zulieferaufträge vergebenden Wirtschaftszweige, aber auch in der Elektrotechnik und in der Elektronik sowie im Textil- und Bekleidungssektor ist eine ständige Zunahme der Zuliefertätigkeit zu beobachten.

Sechs von zehn Industrieunternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten greifen gelegentlich oder dauerhaft auf Zulieferer zurück. Aber den Grossunternehmen (mehr als 500 Beschäftigte) kommt entscheidende Bedeutung zu; von ihnen werden zwei Drittel der Zulieferaufträge vergeben. Bei den weitaus meisten Zulieferern handelt es sich um KMU, von denen - nach örtlich begrenzten Erhebungen zu schliessen - die Hälfte ihrerseits Aufträge weiter vergibt.

Einer empirischen Abschätzung zufolge dürfte sich der europäische Markt der industriellen Zulieferung auf rund 100 Milliarden ECU belaufen. Während sich noch vor einigen Jahren der Anteil der Vorleistungen (Einkäufe und Zulieferung) auf 40% belief, wird er zukünftig in der Grössenordnung von 60% in Europa liegen (in Japan dagegen 80%).

## B. Zulieferung und einheitlicher Binnenmarkt

Die Vollendung des Binnenmarktes wird den innergemeinschaftlichen Waren- und Dienstleistungsaustausch erhöhen und zu einer Zunahme des grenzüberschreitenden Zulieferwesens führen. Beispielsweise wird die Öffnung öffentlicher Aufträge vermehrte Marktchancen bieten - sowohl für die Auftraggeber wie für die Zulieferer. Allerdings wird sich auch der Wettbewerbsdruck verschärfen und seitens der Unternehmen die Anstrengungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Spezialisierung erhöhen.

Dementsprechend wird der Binnenmarkt die strukturellen Veränderungen im Zulieferwesen, die sich aus einer verstärkten Externalisierung der Produktion ergeben, beschleunigen und bedeutende Veränderungen der Verhaltensweisen und der Bedürfnisse der Unternehmen im Zulieferwesen mit sich bringen.

### **1. Strukturelle Veränderungen im Zulieferwesen**

Die strukturellen Veränderungen im Zulieferwesen betreffen drei Bereiche:

- einerseits eine Zunahme des Zulieferwesens
- zum anderen eine stärkere Spezialisierung der Zulieferer
- und schliesslich eine Veränderung in den Beziehungen zwischen Auftraggebern und Zulieferern.

Um ihre Anpassungsflexibilität zu vergrössern, greifen immer mehr Unternehmen in wachsendem Ausmass auf Zulieferer zu und verlagern zunehmende Teile der Produktion nach aussen. Damit eröffnen sie sich die Möglichkeiten, sich bei im Wettbewerb stehenden Zulieferern zu versorgen und somit ihre Kosten besser zu kontrollieren sowie ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Zu diesem quantitativen Aspekt kommt ein qualitativer hinzu. Der Auftraggeber vergibt immer komplexere Aufgaben nach aussen und erwartet vom Zulieferer die Beherrschung von Produktionsprozessen und -technologien, die er selbst (aus Rentabilitätsgründen) nicht besitzt, sowie die Erstellung von gesamten Produktkomponenten oder Funktionalitäten.

Während früher das sog. Kapazitätszulieferwesen vor allem dazu diente, kapazitätsbedingte Schwankungen bei den Auftraggebern abzufangen, entwickelt sich das Zulieferwesen zunehmend in Richtung des sog. spezialisierten Zulieferwesens. In diesem Sinne müssen sich die Zulieferunternehmen zunehmend in ganz speziellen Sparten spezialisieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Diese neuen Anforderungen ziehen Änderungen in den Zulieferbeziehungen nach sich. Der Auftraggeber, der ein Produkt bezieht, das er nicht mehr herstellt, oder ein Know-how, das er nicht mehr besitzt, hat ein ureigenes Interesse an stabileren und ausgeglicheneren Beziehungen mit seinen Zulieferern; in bestimmten Fällen wird er sie selbst an Forschungs- und Entwicklungsarbeiten für neue Produkte beteiligen. In diesem Sinne kann von Partnerschaft gesprochen werden.

Parallel hierzu verfolgen die Auftraggeber eine Politik der Verringerung der Anzahl ihrer direkten Zulieferer, mit denen sie solche Beziehungen unterhalten und denen sie ganze Aufgabenkomplexe anvertrauen.

Dementsprechend kann man von einem kaskadenartigen Aufbau des Zulieferwesens sprechen, in dem sich die Zulieferer erster Ordnung an solche zweiter Ordnung und diese wieder an solche dritter Ordnung zur Herstellung bestimmter Komponenten wenden. Schliesslich achten die Auftraggeber darauf, daß ihre Zulieferer ihren Kundenkreis diversifizieren und sogar selbständige Produkte entwickeln, um im gegenseitigen Interesse die gegenseitige Abhängigkeit nicht zu groß werden zu lassen, da sonst bei Schwierigkeiten ihre Existenz gefährdet sein könnte. Diese neue Konzeption des Zulieferwesens beinhaltet auch die Beachtung der arbeitsrechtlichen Bestimmungen und der tarifvertraglichen Regelungen.

## 2. Neue Anforderungen für die Unternehmen im Zulieferwesen

Die Notwendigkeit, sich zu spezialisieren und zu diversifizieren, bedeutet für die Zulieferunternehmen oft bedeutende Anpassungen. Diese oft kleinen Unternehmen, von nur wenigen Auftraggebern in ihrer örtlichen Umgebung abhängig, sind oft nur schlecht auf die neuen Wettbewerbsbedingungen vorbereitet.

Sie stellen neue Anforderungen an die Verbesserung der Rahmenbedingungen, bezüglich verbesserter Information und Strategieanpassung.

Die stärkere Verwendung europäischer Normen, grössere Transparenz bei den Zertifizierungsverfahren sowie eine Klärung der Stellung des Zulieferers im Rahmen öffentlicher Aufträge werden einen Beitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen im Zulieferwesen leisten. Dies sind auch Vorbedingungen für eine systematische und ausgeglichene Ausweitung des grenzüberschreitenden Zulieferwesens.

Darüber hinaus müssen bessere Informationen auf Gemeinschaftsebene über Zulieferkapazitäten und -möglichkeiten sowohl im Rahmen öffentlicher Aufträge als auch bei grossen europäischen Projekten verfügbar sein, damit die Zulieferunternehmen ihren Kundenkreis diversifizieren können. Bessere Kenntnisse der technologischen Entwicklung, von Innovationen und im Normenbereich wie auch in der Marktentwicklung allgemein sind notwendig, um sich besser spezialisieren zu können.

Leichter zugängliche, einfache und aktuelle Informationen sind also eine Vorbedingung, damit sich die Zulieferunternehmen auf einen Markt gemeinschaftlicher Dimension vorbereiten können. Darüberhinaus müssen sie jedoch eine umfassende Unternehmensstrategie entwickeln. Sensibilisierung und Fortbildung auf den Gebieten Innovation, Marketing und Management sind deshalb besonders wichtig.

Um die für die Spezialisierung notwendigen innovativen Investitionen tätigen zu können, sind die Zulieferunternehmen auf stabile und ausgewogene Beziehungen mit ihren Auftraggebern sowie auf einen regelmässigen und vorausschauenden Dialog mit ihnen angewiesen.

Schliesslich können Kooperationen mit anderen Zulieferunternehmen dazu beitragen, die "kritische Masse" auf dem Gemeinschaftsmarkt zu erreichen, um sich aussichtsreiche neue Märkte und neue Spezialisierungssegmente zu erschliessen.

### C. Die Rolle der Europäischen Gemeinschaft

Der institutionelle Rahmen des Zulieferwesens ist - in erster Linie - aufgrund der Industriestruktur, des Entwicklungsstandes der Zuliefertätigkeit sowie der traditionellen Rolle der Wirtschaftsverbände und der öffentlichen Stellen - von Land zu Land verschieden.

Angesichts der beschriebenen Anforderungen der Unternehmen, ist es Aufgabe der Gemeinsschaftsinstanzen, zum einen sicherzustellen, dass im Rahmen des Binnenmarktes für das Zulieferwesen ein günstiges rechtliches und wirtschaftliches Umfeld geschaffen wird - insbesondere, was seine transnationale Entwicklung betrifft - und zum anderen ist es notwendig, zur Verbesserung der Information und der Kommunikation zwischen Auftraggebern und Zulieferern aus verschiedenen Regionen Europas sowie zur Förderung des Zulieferwesens und von partnerschaftlichen Beziehungen beizutragen, damit das Potential des grossen Marktes optimal ausgeschöpft wird.

Deshalb wird die Kommission der Europäischen Gemeinschaften dahingehend tätig, dass sie in Ergänzung nationaler Massnahmen

eine Reihe von Initiativen entwickelt, die auf die Schaffung des für eine harmonische Entwicklung der Beziehungen im Zulieferwesen und die Förderung der transnationalen Dimension dieser Beziehungen notwendigen Bedingungen abzielen.

## II. SCHAFFUNG GÜNSTIGER RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DAS ZULIEFERWESEN IM HINBLICK AUF DEN BINNENMARKT

### A. Zulieferwesen und gemeinschaftliches Wettbewerbsrecht

Im Jahre 1978 sah sich die Kommission veranlasst, die Zulieferverträge nach Artikel 85 Absatz 1 des Römischen Vertrags zu beurteilen (4).

Diese Bekanntmachung stellte klar, welche Art von Verträgen nicht unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 fallen ; weiterhin wurden Zweifel darüber beseitigt, inwieweit diese Form der Arbeitsteilung mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft vereinbar ist. Damit ergänzte die Kommission im Bereich des Zulieferwesens die vorhergehenden Bekanntmachungen über Vereinbarungen zur zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit und über Vereinbarungen von geringer Bedeutung und leistete damit einen Beitrag zur Erreichung ausgeglichener Beziehungen zwischen Unternehmen und zur Erweiterung der Möglichkeiten einer fruchtbaren Zusammenarbeit zwischen ihnen.

### B. Vollendung des Binnenmarktes und Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingung der KMU

Die von der Kommission im Rahmen des Weissbuchs zur Vollendung des Binnenmarktes unternommenen Arbeiten können die Beziehungen im Zulieferwesen allgemein und speziell im grenzüberschreitenden Zulieferwesen verbessern. Die verschiedenen Initiativen, die in der Ratsentscheidung vom Juli 1989 zur Verbesserung der Rahmenbedingungen der Unternehmen und zur Förderung der Entwicklung von Unternehmen, insbesondere der KMU, in der Gemeinschaft vorgeschlagen sind, tragen ebenfalls zu diesem Ziel bei.

Da das Zulieferwesen zahlreiche Wirtschaftsbereiche berührt, wird seine Entwicklung von den meisten Gemeinschaftspolitiken - wie der Regionalpolitik, der Sozialpolitik, der Politik in bezug auf Innovation und Technologietransfer usw. - beeinflusst. So tragen auch einige im Rahmen des SPRINT-Programms entwickelte Initiativen zur Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation zwischen Organisationen und Unternehmen im Zulieferwesen bei. Darüber hinaus werden im Rahmen der gemeinschaftlichen industriellen R & D Programme, wie BRITE, EURAM, Forschungsvorhaben, bezüglich des Zusammenspiels und gemeinsamer Probleme von Zulieferern und Auftraggebern berücksichtigt.

### C. Normen und Zertifizierungen

Die von der Kommission seit Annahme der Richtlinie 83/189/EWG durch den Rat und der Entschliessung vom 7. Mai 1985 verfolgte Politik trägt spürbar dazu bei, die technischen Handelshemmnisse einzuschränken und die Bedingungen, denen die europäischen Produkte entsprechen müssen, klarzustellen, insbesondere

bezüglich der wesentlichen Sicherheits-, Gesundheits- usw. -anforderungen.

Die Ablösung interner Einkaufsspezifikationen oder Vorschriften durch Normen hat für die Zulieferer eine fundamentale Konsequenz, da sie einen ausgewogeneren technischen Dialog zwischen Auftraggeber und Zulieferer ermöglichen und zu Kosteneinsparungen im Produktions- sowie im Kontroll- und Überwachungsbereich führen. Darüberhinaus werden die harmonisierten Normen auf der Grundlage fundamentaler Normungsprinzipien ausgearbeitet : Teilnahme aller interessierten Parteien über die Normungsorganisationen, Transparenz, öffentliche Befragung, usw..

Die Kommission beabsichtigt, ihre Politik der Förderung der europäischen Normen, insbesondere in Rahmen der Harmonisierungsrichtlinien und der Richtlinien zum öffentlichen Auftragswesen, fortzusetzen.

Im übrigen ist eine angemessene Information über die Normung für die Zulieferer, die grenzüberschreitende Beziehungen eingehen möchten, besonders notwendig. In einer "Feasibility Study" wird derzeit untersucht, wie die Informationsverbreitung und -transparenz über verabschiedete und geplante Normen verbessert werden können.

Heute bestreitet niemand mehr, wie wichtig die Qualität für den wirtschaftlichen Fortschritt und den Erfolg der Unternehmen ist; damit sind die Verbesserung der Verdingungsunterlagen und die Verschärfung der Konformitätsanforderungen, die das Unternehmen an seine Lieferanten stellt, untrennbar verbunden.

Die Lieferanten müssen sich also Verfahren zur Bestätigung der Konformität unterziehen, die ihnen - weil sie so zahlreich und komplex sind - häufig unverhältnismässig hohe Kosten verursachen und jedoch eine unabdingbare Voraussetzung sind, wenn sie ihre Aktivitäten über die Grenzen hinweg ausdehnen wollen.

Die Massnahmen der Kommission zielen auf die gegenseitige Anerkennung der Zertifizierungs- und Prüfverfahren ab und beziehen sich auf drei Schwerpunkte:

- Aufstellung gemeinsamer Kriterien für die Transparenz bei der Bewertung der Kompetenz und Funktionsweise der Zertifizierungsstellen und der Prüfstellenakkreditierung;
- Durch eine Entscheidung des Rates Einführung einer Gesamtheit von Modulen für die verschiedenen Elemente der Zertifizierungsverfahren zwecks Verwendung in den gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften ;
- Schaffung einer europäischen Struktur zur Regelung der gegenseitigen Anerkennung der Zertifizierungen und Prüfungen auf der Grundlage von gemeinsamen Transparenzkriterien.

Die Kommission hat kürzlich dem Rat dementsprechend eine politische Erklärung und einen Entscheidungsentwurf vorgelegt. (5)

Im übrigen wird die Kommission untersuchen, welche Kosten und welcher Material- und Personalbedarf im Zusammenhang mit der Vielfalt der Zertifizierungsverfahren für die europäischen Zulieferunternehmen entstehen, sowie die erforderlichen Initiativen ergreifen, um die Unternehmen und Zertifizierungsstellen auf diese Problematik aufmerksam zu machen.

#### D. Zahlungsfristen

Ein weiteres wichtiges Problem für die Zulieferer sind die Zahlungsfristen. Auf diesem Gebiet bestehen noch sehr grosse Unterschiede. So müssen italienische Zulieferer ein Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen hinnehmen, während die deutschen Unternehmen ihre Zulieferer im allgemeinen innerhalb von 30 Tagen bezahlen.

In acht von zwölf Ländern sind die Zahlungsbedingungen gesetzlich geregelt, und in mindestens sieben dieser Länder ergeben sich aus den einschlägigen Vertragspraktiken für die Zulieferer sehr ernste Probleme.

Die Kosten des zwischenbetrieblichen Kredits, die sowohl durch verspätete Zahlung als auch durch die unterschiedlichen Termine der Bezahlung des Grundstofflieferanten und der Bezahlung durch den Auftraggeber verursacht werden, können sich auf 2 bis 3 % des Umsatzes des Unternehmens belaufen. Dadurch kann die Existenz von kleinen und mittleren Unternehmen bedroht werden.

Da das Problem der Zahlungsfristen nach Ansicht der Kommission einen entscheidenden Faktor für die Lebensfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen darstellt und die derzeit bestehenden Unterschiede zwischen den Rechtsvorschriften und Praktiken der verschiedenen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft dem innergemeinschaftlichen Handel zum Nachteil gereichen können, wird sie sich in Absprache mit den nationalen Behörden und den Fachkreisen der verschiedenen Mitgliedstaaten eingehend mit dieser Frage beschäftigen.

#### E. Haftung

Das Inkrafttreten der Richtlinie 85/374/EWG (1) zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Haftung für fehlerhafte Produkte, hat für das Zulieferwesen insoweit unmittelbar Bedeutung, als diese Richtlinie den Grundsatz der objektiven Verantwortung des Herstellers für Schäden festlegt, die durch die Fehlerhaftigkeit seiner Produkte verursacht worden sind; dabei bezeichnet das Wort "Hersteller" im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 den "Hersteller des Endprodukts, eines Grundstoffs oder eines Teilprodukts...".

Der Hersteller ist von dieser Haftung entbunden, wenn "...der Fehler durch die Konstruktion des Produkts, in welches das Teilprodukt eingearbeitet wurde, oder durch die Anleitungen des

M

Herstellers des Produkts verursacht worden ist" (Art.7 Buchstabe f).

Da die Beweislast beim Hersteller liegt, kommt der Abfassung des Vertrages, in dem die Spezifizierungen des Auftraggebers und die verlangten Kontrollen genau festgelegt sind, besondere Bedeutung zu. Auf diesen Vertrag kann man sich nämlich als "Anleitungen des Herstellers" berufen.

Ferner sieht Artikel 5 der Richtlinie die gesamtschuldnerische Haftung der Hersteller vor, wenn mehrere Personen für denselben Schaden haften. In diesem Zusammenhang könnte demnach der Zulieferer haftbar gemacht werden.

Angesichts der spezifischen Probleme für das Zulieferwesen wird die Kommission eine Expertengruppe einsetzen, die die Auswirkungen der Richtlinie im Bereich des Zulieferwesens untersuchen wird.

### III. VERBESSERUNG DER INFORMATION UND DER KOMMUNIKATION ZWISCHEN AUFTRAGGEBERN UND ZULIEFERERN

Im Rahmen des Aktionsprogramms für kleine und mittlere Unternehmen hat die Kommission eine Reihe von Initiativen zur Verbesserung der Information und der Kommunikation zwischen Auftraggebern und Zulieferunternehmen auf Gemeinschaftsebene entwickelt.

#### A. Mehrsprachige sektorbezogene Terminologien

Da es sich bei den Zulieferungsprodukten nicht um Standarderzeugnisse handelt, sind sie in den herkömmlichen Nomenklaturen nicht aufgeführt. Es war also eine der ersten Aufgaben der Kommission, mehrsprachige sektorbezogene Terminologien zu erstellen, um somit den Kontakt zwischen Auftraggebern und Zulieferern aus verschiedenen Ländern zu erleichtern. Sie dienen darüber hinaus als Grundlage für den Aufbau von Datenbanken und "Zulieferbörsen" und können mittels kompatibler Telematiksysteme einen grenzüberschreitenden Verbund dieser Systeme ermöglichen.

Das Büro für Unternehmenskooperation ist seit 1976 in dieser Richtung tätig, und Ende 1989 werden die zwei bestehenden Werke durch sechs neue ergänzt, so dass die meisten Bereiche, in denen Zulieferaufträge vergeben werden (Metall, Kunststoffe und Gummi, Textilien, Holz, Elektronik, industrielle Dienstleistungen, Keramik und allgemeine Dienstleistungen für Unternehmen) abgedeckt sind.

#### B. Hilfsmittel für die Partnersuche

Die Partnersuchsysteme des Büros für Unternehmenskooperation, und zwar sowohl das herkömmliche System der Angebote für Kooperationsmöglichkeiten als auch das neue informatisierte BC-NET sowie Netze im SPRINT-Programm, stellen wichtige Hilfsmittel zur Verbesserung der Kommunikation zwischen Auftraggebern und Zulieferern und zur Erleichterung der Partnersuche in anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft dar.

Die Kommission beschäftigt sich derzeit mit der Bewertung und Verbesserung dieser Instrumente im Hinblick auf ihre spezifische Nutzung im Zulieferwesen.

### C. Elektronischer Datentransfer

Der elektronische Datenaustausch gewinnt im Handel der Gemeinschaft rasch an Bedeutung. Seine Zunahme stellt eine besondere Herausforderung für die kleinen und mittleren Unternehmen dar.

Das mit Beschluss 87/499/EWG des Rates eingeführte Programm TEDIS zielt in diesem Zusammenhang auf die Förderung der koordinierten Entwicklung der elektronischen Datentransfersysteme ab.

Im Rahmen dieses Programms bestehen bereits Pilotprojekte für die kleinen und mittleren Unternehmen. Es scheint wünschenswert, diese Aktionen fortzusetzen, um Leitlinien für eine auf die Zulieferer ausgerichtete Sensibilisierungsaktion aufzustellen.

### D. Ein Europäisches Informationszentrum für das Zulieferwesen

Die Vollendung des einheitlichen Binnenmarktes im Jahre 1992 und die neuen Anforderungen an die Zulieferer hinsichtlich der technologischen Anpassung und der Diversifizierung ihrer Absatzmärkte sowie die wachsende Komplexität der rechtlichen und technischen Normen bedeuten ein verstärktes Informationsbedürfnis der Unternehmen insbesondere bezüglich grenzüberschreitenden Informationen. Vor diesem Hintergrund haben die Kommissionsdienststellen im Rahmen einer Studie die Realisierbarkeit eines Europäischen Informationszentrums für das Zulieferwesen prüfen lassen. Diese Studie hat die Informationsbedürfnisse der Unternehmen und die Erfolgsbedingungen eines solchen Zentrums deutlich werden lassen. Um die Schlussfolgerungen der Studie zu überprüfen, hat die Kommission die wichtigsten interessierten Parteien konsultiert (Unternehmen, Verbände, lokale und nationale Behörden etc.). Im Rahmen der Durchführbarkeitsstudie und der Arbeiten des Ausschusses der Regierungssachverständigen über das Zulieferwesen wurde bereits eine Anhörung eingeleitet. Derzeit ist den genannten Gesprächspartnern und möglichst vielen potentiell betroffenen Gremien (Handelskammern, Entwicklungsagenturen usw. ...) ein Entwurf zugesandt worden. Auf der Grundlage ihrer Reaktionen wird die Kommission ihre Arbeiten an diesem Projekt fortsetzen. Gegebenenfalls könnte das Zentrum im Laufe des Jahres 1990 seine Arbeit aufnehmen.

In jedem Fall würde dieses Europäische Informationszentrum für das Zulieferwesen nicht an die Kommission angebunden sein ; vielmehr würde es sich um ein unabhängiges Organ handeln, das Verbindung und Schnittstelle zu lokalen, regionalen oder nationalen Vertretungs-, Unterstützungs- und Beratungseinrichtungen auf dem Gebiet des Zulieferwesens darstellen würde. Es würde eine unkomplizierte Struktur aufweisen und sich schon nach kurzer Zeit selbst tragen.

Seine Aufgaben könnten etwa darin bestehen

- den Informationsfluss zwischen Auftraggebern und Zulieferern auf europäischer und internationaler Ebene zu verbessern,
- aktualisierte und leicht zugängliche Informationen über die rechtlichen, wirtschaftlichen, institutionellen und technischen Rahmenbedingungen des Zulieferwesens in den zwölf Mitgliedstaaten sowie in anderen Ländern (Vereinigte Staaten, Kanada, Japan) zu liefern,
- den Zulieferern einen direkten Zugang zu den Datenbanken für Normen (ICONE) und Zertifizierungssysteme (PROMOLOG-CERTIFIKAT) zu ermöglichen,
- regelmässig und rechtzeitig über die Möglichkeiten der Zulieferung im Rahmen öffentlicher Aufträge und europäischer Grossprojekte zu informieren,
- die Bildung von Konsortien, europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigungen und anderen Formen der Zusammenarbeit zu fördern, um gemeinsam auf Marktangebote zu antworten oder sich kommerziell und verwaltungstechnisch für die Erschliessung neuer Märkte, insbesondere von Exportmärkten, zu organisieren,
- an zentraler Stelle die Möglichkeit zu bieten, sich über die Kapazitäten der grenzüberschreitenden Zulieferung zu informieren,
- ein Forum zu schaffen, um einen Erfahrungsaustausch und Begegnungen zum Thema Zulieferwesen zu ermöglichen,
- die Erforschung und Analyse des Zulieferwesens zu fördern.

#### IV. DIE FÖRDERUNG DES ZULIEFERWESENS UND PARTNERSCHAFTLICHER BEZIEHUNGEN

Um die strukturellen Anpassungen des Zulieferwesens in der Gemeinschaft zu begleiten, hat die Kommission eine Reihe von Massnahmen entwickelt, um die Leistungsfähigkeit des Zulieferwesens zu verbessern und partnerschaftliche Beziehungen zwischen Auftraggebern und Zulieferunternehmen zu fördern. (6)

##### A. Sensibilisierung für die Partnerschaft

In Verbindung mit den Vermittlungseinrichtungen des Zulieferwesens und den Käuferverbänden könnten eine Reihe von Pilotaktionen geplant werden, um die Unternehmen für die Notwendigkeit zu sensibilisieren, in ihren Planungen und Verhandlungen dem Begriff der Partnerschaft Raum zu geben und den Erfahrungsaustausch auf europäischer Ebene zu verbessern.

Diese Aktionen wären unter anderem auf die Förderung der Verwendung europäischer und nationaler Normen in den Verdingungsunterlagen, eine frühere Planung der Aufträge, das Problem der Zahlungsfristen, die Zusammenarbeit von Auftraggeber und Zulieferer bei der Wertanalyse, die technische Unterstützung des Zulieferers usw. ausgerichtet.

<sup>6</sup> Der Begriff "Partnerschaft" beinhaltet dabei eine Kooperationsbeziehung zwischen Unternehmen, wie etwa im Rahmen des Programms "Europartnerschaft" - "Europartenariat".

Die Sammlung und Verbreitung von Berichten über erfolgreiche Partnerschaften auf europäischer Ebene würde ebenfalls zur Förderung dieser Beziehungen beitragen.

## B. Aufwertung des Status des Zulieferers

### 1. **Praktischer Leitfaden zu den rechtlichen Aspekten der Tätigkeit industrielle Zulieferer**

Im Hinblick auf die Vollendung des Binnenmarktes und die Zunahme grenzüberschreitender Beziehungen hat die Kommission einen praktischen Leitfaden zu den rechtlichen Aspekten der Tätigkeit industrieller Zulieferer erarbeitet.

Dieser praktische Leitfaden, der aus zwei Teilen besteht, soll den Zulieferern, die grenzüberschreitende Beziehungen eingehen möchten, als Vademecum dienen. Der erste Teil behandelt den schriftlichen Vertrag sowie die verschiedenen in diesen Vertrag aufzunehmenden Klauseln. Der zweite Teil ist einer vergleichenden Analyse des Zulieferwesens in den zwölf Mitgliedstaaten unter rechtlichen Aspekten gewidmet.

### 2. **Zulieferwesen und öffentliche Aufträge**

Die Zulieferung gewinnt bei öffentlichen Aufträgen zunehmend an Bedeutung. Sie bietet KMU mit der Aufteilung in Lose eine weitere Möglichkeit des Zugangs zu Grossprojekten.

In ihrer Mitteilung zu den regionalen und sozialen Aspekten des Zulieferwesens, die eine Anpassung der regionalen Präferenzen an das gemeinschaftliche Wettbewerbsrecht und damit den freien Wettbewerb für diesen Bereich vorsieht, setzt sich die Kommission für einen verbesserten Zugang der KMU für öffentliche Aufträge ein.(7)

Nach Ansicht der Kommission sind zur Förderung des Zulieferwesens bei öffentlichen Aufträgen zwei Massnahmen zu ergreifen :

- zum einen sind die Informationen über die potentiellen Möglichkeiten der Zulieferung zu verbessern,
- zum anderen ist die rechtliche Stellung des Zulieferers zu klären und zu präzisieren.

Bezüglich der Möglichkeiten für Zulieferer sieht die vor kurzem vom Rat geänderte Richtlinie 71/305/EWG ("Baufträge") vor, dass die vergebende Stelle in der Ausschreibung Informationen des Generalunternehmers über seine Absichten bezüglich Unteraufträgen vorsehen kann. Da sich die Generalunternehmen in diesem Stadium auf bestimmte Subunternehmen festgelegt haben können, wäre es wünschenswert, wenn die vergebenden Stellen bereit wären, interessierten Subunternehmen Listen potentieller Generalunternehmen zur Verfügung zu stellen.

Diese Informationen müssten früh genug mitgeteilt werden, um den Zulieferern die Möglichkeit zu geben, schon vor Einreichung der Angebote, Kontakt zu den potentiellen Bietern aufzunehmen. Das

der Datenbank TED angeschlossene Netz der Euro-Info-Centres sorgt bereits für die Bekanntgabe der Ausschreibungen und unterstützt die KMU bei der Abgabe von Angeboten für die interessierenden Aufträge.

Die Festlegung eines klaren und ausgewogenen rechtlichen Rahmens für die Zulieferer würde die Voraussetzung dafür schaffen, mit mehr Vertrauen und einem grösseren Mass an Sicherheit öffentliche Aufträge aus anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft zu übernehmen.

Die Kommission wird im Rahmen einer Mitteilung und einer Empfehlung zur Beteiligung der KMU an öffentlichen Aufträgen diesbezügliche Vorschläge vorlegen.

### **3. Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zwischen Zulieferern**

Ferner fördert die Kommission die Entwicklung spezifischer Aktionen zwischen Regionen verschiedener Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, die von Vermittlungseinrichtungen des Zulieferwesens durchgeführt werden und darauf abzielen, die Annäherung von einander ergänzenden Unternehmen zu erleichtern und zu fördern und diese dadurch in die Lage zu versetzen, sich gemeinsam an grösseren Aufträgen zu beteiligen. Die EWIV ist für die gemeinsame Beteiligung kleiner und mittlerer Zulieferunternehmen an einem bestimmten Vorhaben bestens geeignet.

#### **C. Unterstützung der Zulieferunternehmen bei ihren Modernisierungsbemühungen und ihrem Streben nach technologischer Anpassung**

Eine Pilotaktion für die Ausbildung von KMU-Leitern und -Angestellten in fertigungssynchroner Materialwirtschaft ("Just-in-Time") wurde in drei Unternehmen in Frankreich, Belgien und Grossbritannien durchgeführt. Der Auswertungsbericht unterstreicht die Tatsache, dass eine solche betriebswirtschaftliche Methode eindeutige Verbesserungen bei den Betriebsabläufen mit sich bringt, dass ihre erfolgreiche Einführung jedoch durch eine Reihe von Faktoren in den Zulieferunternehmen bedingt ist. Hier sind insbesondere die Verfügbarkeit des Personals und die notwendige Planung bei der Auftragserteilung durch den Auftraggeber zu nennen.

Im Bereich der Qualitätsverbesserung der Zulieferunternehmen, führt die Kommission derzeit eine grenzüberschreitende Pilotaktion zur Einführung von Gütesicherungs- und Qualitätskontrollsystemen in kleinen und mittleren Zulieferunternehmen durch.

Ferner werden in den verschiedenen Mitgliedstaaten zur Zeit auf Initiative der Auftraggeber, der Vermittlungseinrichtungen, der öffentlichen Stellen oder der Zulieferer selbst eine Reihe von Massnahmen durchgeführt, deren systematische Erfassung geplant ist.

**D. Förderung des europäischen Zulieferwesens für ausländische Direktinvestitionen und in Drittländern**

Um ein genaueres und gründlicheres Bild über das Zulieferwesen in Japan zu verschaffen zu können, organisierte die Kommission Ende 1988 eine Studienreise nach Japan.

38 Vertreter von Organisation des Zulieferwesens nahmen an dieser Studienreise teil mit dem Auftrag, bei ihrer Rückkehr den Unternehmen, die sie vertreten, die dort gesammelten Informationen weiterzugeben.

Eine der ersten daraus gezogenen Lehren war, dass die europäischen Unternehmen verstärkte Anstrengungen in den Bereichen Produktivität und Produktqualität unternehmen müssen. Dies ist angesichts der japanischen Investitionen in Europa, die einen erheblichen potentiellen Zuliefermarkt darstellen, von besonderer Bedeutung.

Die Kommission wird im Frühjahr 1990 einen Kongress zur Thematik organisieren, wie europäische Zulieferer die Chancen japanischer Investitionen in der Gemeinschaft aufnehmen können. In diesem Zusammenhang ist eine vorbereitende Studie über das strategische Konzept der japanischen Investoren und die Auswirkungen dieser Investitionen auf die örtlichen Unternehmen geplant.

Im Rahmen ihres Programms zur Verbesserung der Rahmenbedingungen und zur Förderung der Entwicklung von Unternehmen, insbesondere der KMU, beabsichtigt die Kommission darüber hinaus, Exportförderungsmassnahmen für kleine und mittlere Unternehmen durchzuführen. Dabei soll gesondert auch auf das Zulieferwesen eingegangen werden. Der Erfolg eines derartigen Programms hängt teilweise von den gemeinschaftlichen Massnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Zulieferer ab. Eine ausführlichere Prüfung wird aufgrund der Erfahrungen mit dem Massnahmenpaket für das Zulieferwesen durchgeführt werden. Diese Exportmöglichkeiten dürfen im Rahmen der laufenden Verhandlungen zur Handelsliberalisierung nicht unberücksichtigt bleiben.

**SCHLUSSFOLGERUNG**

Das Zulieferwesen gewinnt als Antwort auf die technologische Herausforderung und den internationalen Wettbewerb eine immer stärkere Bedeutung.

Die Perspektive 1992 lässt die Herausforderung, der sich die Zulieferer stellen müssen, in einem neuen Licht erscheinen. Die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für das Zulieferwesen, unternehmensrelevante und leicht zugängliche Informationen sowie die Entwicklung stabilerer und ausgewogenerer Beziehungen werden dazu beitragen, dass die angestrebten Ziele in bezug auf verbesserte Qualität und erhöhte Wettbewerbsfähigkeit erreicht werden.

Dieser Mitteilung ist ein Entschliessungsentwurf angefügt, der dem Rat zur Annahme empfohlen wird.

## ENTWURF

### ENTSCHLIESSUNG DES RATES ZUR ENTWICKLUNG DES ZULIEFERWESENS IN DER GEMEINSCHAFT

#### DER RAT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

nach Kenntnisnahme des Entschliessungsentwurfs der Kommission

unter Berücksichtigung der Entschliessung des Rates vom 3. November 1986 über das Aktionsprogramm der Gemeinschaft für kleine und mittlere Unternehmen, und der Entscheidung des Rates vom Juli 1989 zur Verbesserung der Rahmenbedingungen der Unternehmen und zur Förderung der Entwicklung von Unternehmen, insbesondere der KMU, in der Gemeinschaft,

in Kenntnis der Mitteilung der Kommission zur Entwicklung des Zulieferwesens in der Gemeinschaft und vorausgegangener Mitteilungen "Eine Unternehmenspolitik für die Gemeinschaft" sowie "Die Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen europäischen Unternehmen. Eine Antwort auf die Herausforderung des Binnenmarkts 1992.",

in der Erwägung, dass die Inanspruchnahme von Zulieferern vor dem Hintergrund der Politik der Externalisierung der Unternehmen für die Unternehmensstrategie immer bedeutender wird ,

in der Erwägung, dass die Vollendung des einheitlichen Binnenmarktes von 1992 den Unternehmen grössere Marktchancen bieten, den Rückgriff auf grenzüberschreitende Zulieferungen systematisch erweitern und durch eine Verstärkung des innergemeinschaftlichen Wettbewerbs die strukturellen Veränderungen im Zulieferwesen beschleunigen wird,

in der Erwägung, dass für die Entwicklung des grenzüberschreitenden Zulieferwesens eine Verbesserung der Rahmenbedingungen notwendig ist,

in der Erwägung, dass dem Zugang zu sachdienlicher Information sowie der Förderung der Kommunikation für den Aufbau grenzüberschreitender Zulieferbeziehungen besondere Bedeutung zukommt,

in der Erwägung, dass die Anpassung an neue Wettbewerbsbedingungen sowie an Spezialisierungs- und Diversifizierungserfordernisse und der Trend zu stabileren und ausgewogeneren Zulieferbeziehungen besondere Anstrengungen seitens der Auftraggeber und der Zulieferunternehmen erfordern,

NIMMT mit Interesse die bisherigen Massnahmen der Kommission, insbesondere auf dem Gebiet der Förderung des grenzüberschreitenden Zulieferwesens, ZUR KENNTNIS;

FORDERT die Kommission AUF, auch in Zukunft zur Anregung, Initiierung und Koordinierung von Massnahmen zur Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für das Zulieferwesen beizutragen;

UNTERSTÜTZT Initiativen zur Verbesserung der Information und der Kommunikation zwischen Auftraggebern und Zulieferern, insbesondere die Fortsetzung der Ausarbeitung mehrsprachiger sektorieller Terminologien und die Verbesserung der Instrumente zur Partnersuche,

BEGRÜSST die Initiative zur Schaffung eines Europäischen Informationszentrums für das Zulieferwesen und fordert die Kommission auf, in enger Zusammenarbeit mit den betroffenen Verbänden ihre Arbeiten fortzusetzen,

UNTERSTREICHT die Bedeutung der Förderung stabiler und ausgewogener Beziehungen zwischen Auftraggebern und Zulieferern sowie der Möglichkeiten ausländischer Investitionen für europäische Zulieferer,

IST DER AUFFASSUNG, dass eine Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen des Zulieferwesens, insbesondere bei öffentlichen Aufträgen, sowie eine sorgfältige Untersuchung des Problems der Zahlungsfristen erforderlich sind,

WÜNSCHT, über den Fortgang der Arbeiten der Kommission im Hinblick auf die Entwicklung des Zulieferwesens in der Gemeinschaft auf dem Laufenden gehalten zu werden.

## Anhang I

### ÜBERSICHT ÜBER DIE MASSNAHMEN DER KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN FÜR DIE ENTWICKLUNG DES ZULIEFERWESENS IN DER GEMEINSCHAFT

#### ABGESCHLOSSENE MASSNAHMEN

Konferenz "Zulieferwesen in Europa" - Mai 1988

Pilotmassnahme zur Einführung von "Just in Time" in Zulieferbetrieben.

Studienreise über das Zulieferwesen in Japan - Nov./Dez. 1988

Terminologien im Bereich Metallverarbeitung und Plastik/Gummi.

Praktischer Führer über die rechtlichen Aspekte von Zulieferverträgen in der Gemeinschaft. Veröffentlichung des ersten Teils über den Zuliefervertrag.

Durchführbarkeitsstudie über ein Europäisches Informationszentrum für das Zulieferwesen.

#### LAUFENDE MASSNAHMEN

Veröffentlichung einer Studie über das Zulieferwesen und die Integration der industriellen Produktionsprozesse in Europa.

Praktischer Führer über die rechtlichen Aspekte von Zulieferverträgen in der Gemeinschaft. Veröffentlichung des zweiten Teils über die Rechtslage im Zulieferwesen in den zwölf Mitgliedsstaaten.

Konsultierung der Verbände im Zulieferwesen über das Projekt eines Europäischen Informationszentrums für das Zulieferwesen.

Pilotmassnahme zur Einführung von Qualitätskontrollsystemen bei kleinen Zulieferbetrieben.

Veröffentlichung der folgenden Terminologien:

- Elektronik/Elektrotechnik
- Textil
- Holz
- industrielle Dienstleistungen
- Keramik
- allgemeine Unternehmensdienstleistungen

#### GEPLANTE MASSNAHMEN

Auswertung und Verbesserung der Instrumente zur Partnersuche im Bereich des Zulieferwesens.

Aktualisierung der Terminologien Metallverarbeitung und Plastik/Gummi. Computerisierung der bestehenden Terminologien.

Studie über die Kosten, die durch die Vielfalt der Zertifizierungsverfahren für die KMU entstehen.

Einsetzen einer Sachverständigengruppe über die Auswirkungen der Anwendungen der Richtlinie 85/374 (Haftung für fehlerhafte Produkte) auf Zulieferer.

Überprüfung der Auswirkungen auf das Zulieferwesen von Unterschieden in der Gesetzgebung und in den vertraglichen Regelungen bezüglich Zahlungsfristen.

Fortsetzung der Arbeiten betr. ein Europäisches Informationszentrum für das Zulieferwesen. Ggf. anfängliche Unterstützung des Projekts.

Konferenz über die Möglichkeiten japanischer Direktinvestitionen für europäische Zulieferfirmen.

Vorschläge zur Definition eines klaren und ausgewogenen rechtlichen Rahmens für das Zulieferwesen im Rahmen öffentlicher Ausschreibungen.

Initiativen zu Sensibilisierung zur Partnerschaft und zur Kooperation von Zulieferfirmen.

#### **Finanzierung**

Alle diese Massnahmen sind im Rahmen der Ratsentscheidung zur Verbesserung der Rahmenbedingungen der Unternehmen und zur Förderung der Entwicklung von Unternehmen, insbesondere der KMU, in der Gemeinschaft, angesiedelt, und werden dementsprechend über den Haushaltstitel B 7770 "Fördermassnahmen für Unternehmen (KMU)" finanziert. Deshalb werden sie keine zusätzlichen - zu den in diesem Rahmen bereits vorgesehenen - Ausgaben nach sich ziehen.



ISSN 0254-1467

KOM(89) 402 endg.

# DOKUMENTE

DE

13

---

Katalognummer : CB-CO-89-350-DE-C

ISBN 92-77-52419-7

---

Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften  
L-2985 Luxemburg