



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 21.1.2003  
KOM(2003) 27 endgültig

## **Grünbuch**

### **Unternehmergeist in Europa**

(von der Kommission vorgelegt)

## INHALTSVERZEICHNIS

I.	Einführung: Europas unternehmerische Herausforderung.....	4
II.	Die Dynamik des Unternehmergeistes.....	6
A.	Was ist Unternehmergeist („entrepreneurship“)? .....	6
i.	Nutzung von Kreativität oder Innovation .....	6
ii.	Unternehmer.....	6
iii.	Unternehmergeist in der Praxis.....	6
B.	Warum Unternehmergeist wichtig ist .....	7
i.	Unternehmergeist schafft Arbeitsplätze und Wachstum.....	7
ii.	Unternehmergeist als entscheidender Wettbewerbsfaktor .....	7
iii.	Unternehmergeist zur Erschließung des persönlichen Potenzials.....	8
iv.	Unternehmergeist und gesellschaftliche Interessen .....	8
C.	Unternehmergeist in der Europäischen Union – Defizite und Potenzial .....	9
i.	Wie man Unternehmergeist messen kann .....	9
ii.	Die Herausforderung für Europa.....	10
III.	Unternehmergeist und politische Handlungsoptionen .....	11
A.	Mehr Unternehmer - wie können wir dieses Ziel erreichen?.....	12
i.	Einstiegshürden.....	12
ii.	Risiko und Belohnung.....	13
iii.	Förderung von Fähigkeiten und Kompetenzen .....	14
iv.	Unternehmerische Initiative als Möglichkeit für alle.....	16
B.	Wie kann Wachstumsorientierung erreicht werden? .....	17
i.	Das ordnungspolitische Umfeld.....	17
ii.	Besteuerung.....	19
iii.	Zugriff auf qualifizierte Arbeitskräfte.....	20
iv.	Zugang zu Finanzmitteln .....	21
v.	Wissen ausschöpfen und internationale Geschäftschancen wahrnehmen.....	22
vi.	Intrapreneurship und Corporate Venturing .....	24
C.	Wie lässt sich eine Unternehmergeinschaft verwirklichen? .....	24
i.	Positivere Einstellung gegenüber der unternehmerischen Initiative.....	24
ii.	Verwirklichung sozialer Ziele - die Rolle der unternehmerischen Initiative.....	25

iv.	Die nächsten Schritte .....	26
A.	Ein koordinierter Ansatz für die Entrepreneurship-Politik .....	26
i.	Koordination der Entrepreneurship-Politik unter allen politischen Entscheidungsträgern .....	26
ii.	Von den Besten lernen .....	27
B.	Drei Handlungsschwerpunkte zur Verwirklichung einer Unternehmergeinschaft..	27
i.	Hindernisse für Entwicklung und Wachstum von Unternehmen beseitigen .....	27
ii.	Risiken und Ertrag des Unternehmertums ins Gleichgewicht bringen .....	28
iii.	Eine Gesellschaft, die Unternehmergeist wertschätzt.....	29

## I. EINFÜHRUNG: EUROPAS UNTERNEHMERISCHE HERAUSFORDERUNG

**Europa muss das unternehmerische Wirken effizienter fördern. Es werden mehr junge, florierende Unternehmen gebraucht, die sich die Vorteile der Marktöffnung zunutze machen und sich auf kreative oder innovative Unternehmungen zur kommerziellen Erschließung in größerem Umfang einlassen wollen.**

Mitte des vergangenen Jahrhunderts sagten die Wirtschaftswissenschaftler eine Dominanz von Großunternehmen voraus. Nur ab einer gewissen Unternehmensgröße konnte man Größensparnisse erzielen, ausländische Märkte nutzen und mit der Entwicklung der Rechtsvorschriften und den neuen Möglichkeiten im Technologiebereich Schritt halten. Tatsächlich dominierten dann in den 60er und 70er Jahren große Unternehmen die Wirtschaft. Seitdem aber hat eine Trendwende eingesetzt. Großunternehmen wurden durch Umstrukturierung, Outsourcing oder Verkleinerung rationalisiert; die Zahl der Unternehmenseigner stieg in den OECD-Ländern zwischen 1972 und 1998 von 29 auf 45 Millionen.<sup>1</sup>

Ein Strukturwandel in der Wirtschaft verlagerte Europas relativen Vorteil auf die wissensbasierten Tätigkeiten. Die Globalisierung verstärkte den Wettbewerbsdruck auf Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes an teuren Standorten; dies führte nicht nur zu einem Abwandern von Produktionskapazität in Niedriglohnländer,<sup>2</sup> sondern auch zu Produktivitätssteigerungen durch die Nutzung technologischer Produktionsfaktoren/Inputs. Mittlerweile haben die Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) neue Märkte entstehen lassen, beispielsweise für Personal Computer, Software und IKT-gestützte Dienstleistungen, die die Produktionsverfahren in zahlreichen Industriezweigen revolutionierten und den Dienstleistungssektor wachsen ließen.

Der von der Europäischen Union geschaffene Binnenmarkt wurde durch die Beseitigung von Hindernissen, gegenseitige Anerkennung und Harmonisierung ausgebaut. Er erleichtert den Handel auf einem Markt mit 380 Millionen Menschen, der durch die Erweiterung bald auf 450 Millionen anwachsen wird.

Diese Veränderungen haben insbesondere im Dienstleistungssektor auch neue unternehmerische Chancen entstehen lassen. Die zunehmende Komplexität der Produktionsverfahren erfordert eine Vielzahl spezialisierter Produktionsfaktoren. Da die Kosten für die räumliche Übermittlung von Wissen gesunken sind, sind auch die Leistungen externer Anbieter im Verhältnis preisgünstiger. Eine verstärkte Marktöffnung ermöglicht den Unternehmen in Nischenmärkten, vermehrt auf europäischer oder weltweiter Ebene zu agieren.

---

<sup>1</sup> *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European US comparison*, David B. Audretsch et al., 2002.

<sup>2</sup> Zwischen 1991 und 1995 sank die Beschäftigung im deutschen Verarbeitenden Gewerbe um 1 307 000, wohingegen sie in ausländischen Ablegern um 189 000 stieg, aus: *Entrepreneurship: A survey of the Literature*, David B. Audretsch, Oktober 2002.

Die Fähigkeit, sich an wirtschaftliche Veränderungen anzupassen, ist für die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend.<sup>3</sup> Im Jahr 2000 stellte der Europäische Rat auf seiner Tagung in Lissabon Vorgaben für die Beschäftigung, die Wirtschaftsreform und den sozialen Zusammenhalt auf. Bis zum Jahr 2010 will die Union "zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt" werden, „einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen". 2001 einigte sich der Europäische Rat auf eine Strategie zur nachhaltigen Entwicklung und bezog auch die Dimension Umwelt ergänzend in die Strategie von Lissabon ein. Der Rat erkannte, dass es radikaler Veränderungen in der Wirtschaft bedarf, um bis 2010 an die 15 Millionen neue Arbeitsplätze schaffen zu können.<sup>4</sup>

Ein günstiges Umfeld für die Gründung und den Aufbau von Unternehmen ist zur Verwirklichung dieser Ziele von zentraler Bedeutung. Deshalb nahm der Rat die Charta für Kleinunternehmen<sup>5</sup> an, die Empfehlungen dazu enthält, wie kleine Unternehmen die Wissenswirtschaft voll nutzen können. Die Europäische Kommission ist in diesem Bereich selbst aktiv: unter anderem erstellt sie jährlich einen Umsetzungsbericht über die Bemühungen der Mitgliedstaaten und der Kommission zur Verwirklichung der Ziele der Charta für Kleinunternehmen, den Bericht über die Tätigkeiten des KMU-Beauftragten und die zukünftige Mitteilung über die Innovationspolitik. Insbesondere hat die Kommission im letzten Dezember eine Mitteilung über die Industriepolitik in einem erweiterten Europa angenommen, und die Diskussion über das Grünbuch zum Unternehmergeist muss auch in diesem Kontext gesehen werden.<sup>6</sup>

Auf seiner Frühjahrstagung im Jahr 2002 in Barcelona nahm der Europäische Rat die Absicht der Kommission zur Kenntnis, im Jahr 2003 ein Grünbuch zum Unternehmergeist vorzulegen. Die Bedeutung des Unternehmergeistes wurde erneut im Bericht der Kommission für die Frühjahrstagung 2003 betont, der besonderen Nachdruck auf die Förderung von Investitionen, Arbeitsplätzen und Wachstum durch Wissen, Innovation und Unternehmensdynamik legt.<sup>7</sup>

---

<sup>3</sup> Ein Vergleich zwischen Europa, den USA und Japan lässt darauf schließen, dass der Wandel im Verarbeitenden Gewerbe Europas im Verhältnis zu den Veränderungen bei Nachfrage und Technologie gegebenenfalls nicht schnell genug erfolgte. *The European Competitiveness Report*, SEK (2000) 1823 vom 30.10.2000.

<sup>4</sup> „Erhöhung der Erwerbsbeteiligung und Förderung des aktiven Alterns, Ratsdokument 6707/02 vom 8.3.2002, angenommen auf der Grundlage von KOM (2002) 9 endg. vom 24.1.2002.

<sup>5</sup> Die Charta für Kleinunternehmen wurde am 13.6.2000 vom Rat (Allgemeine Angelegenheiten) angenommen und auf der Tagung des Europäischen Rates am 19. und 20. Juni 2000 in Feira bekräftigt. Sie behandelt zehn Bereiche: Erziehung und Ausbildung zu unternehmerischer Initiative; billigere und schnellere Neugründungen; bessere Rechts- und Verwaltungsvorschriften; Verfügbarkeit von Fertigkeiten; Verbesserung des Online-Zugangs; bessere Nutzung des Binnenmarkts; Steuer- und Finanzwesen; Stärkung des technologischen Potenzials der Kleinunternehmen; erfolgreiche Modelle für den elektronischen Handel und erstklassige Unterstützung für kleine Unternehmen sowie stärkere und effizientere Vertretung der Interessen kleiner Unternehmen auf Ebene der Union und der Mitgliedstaaten.

<sup>6</sup> Diese Dokumente werden nach ihrer amtlichen Veröffentlichung über die Adresse [http://europa.eu.int/comm/enterprise/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm) verfügbar sein.

<sup>7</sup> „Mitteilung der Kommission, Entscheidung für Wachstum: Wissen, Innovation und Arbeit in einer auf Zusammenhalt gegründeten Gesellschaft, Bericht für die Frühjahrstagung des Europäischen Rates am 21. März 2003 über die Lissabonner Strategie zur wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Erneuerung“, COM (2003) 5, 14.01.2003

## II. DIE DYNAMIK DES UNTERNEHMERGEISTES

### A. Was ist Unternehmergeist („entrepreneurship“)?

Unternehmergeist ist multidimensional und ist in unterschiedlichen – wirtschaftlichen oder anderen – Zusammenhängen sowie allen Arten von Organisationen anzutreffen. Allerdings wird in diesem Grünbuch ausschließlich die unternehmerische Initiative in einem wirtschaftlichen Kontext behandelt.

#### i. *Nutzung von Kreativität oder Innovation*

Zuallererst ist Unternehmergeist eine Denkweise. Er beinhaltet die Motivation und Fähigkeit des Einzelnen, alleine oder innerhalb einer bestehenden Organisation eine Chance zu erkennen und sie mit dem Ziel zu verfolgen, etwas Neues zu schaffen oder wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Es erfordert Kreativität oder Innovation, um in einen bestehenden Markt einzutreten und wettbewerbsfähig zu sein, ihn zu verändern oder sogar einen neuen Markt zu schaffen. Damit eine Geschäftsidee erfolgreich ist, müssen Kreativität oder Innovation mit einem soliden Management gepaart und die Fähigkeit gegeben sein, zur Optimierung seiner Entwicklung ein Unternehmen in allen Phasen anzupassen. Das geht über bloßes alltägliches Management hinaus: hier geht es um wirtschaftliche Ambitionen und Strategien.

#### ii. *Unternehmer*

Bei der unternehmerischen Initiative geht es um Menschen, um ihre Entscheidungen und Handlungen zur Gründung, Übernahme oder zum Betreiben eines Unternehmens oder um ihre Beteiligung an der strategischen Entscheidungsfindung eines Unternehmens. Die Unternehmer bilden eine heterogene Gruppe und stammen aus allen möglichen Kreisen der Gesellschaft. Es gibt jedoch einige gemeinsame Merkmale unternehmerischen Verhaltens; hierzu gehören Wagemut und ein Hang zur Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung.<sup>8</sup> Im Rahmen des British Household Survey ergab sich, dass Menschen, die ernsthaft die Gründung eines Unternehmens erwägen, sich selbst im Verhältnis zu anderen für einfallsreicher und kreativer halten.<sup>9</sup>

#### iii. *Unternehmergeist in der Praxis*

Unternehmergeist gibt es in allen Wirtschaftssektoren und in jeder Art von Unternehmen, bei den Selbständigen und bei Unternehmen aller Größen, während sämtlicher Phasen des Lebenszyklus eines Unternehmens, von den Vorbereitungen zur Gründung über Wachstum, Übertragung oder Schließung bis zum Neuanfang.

Unternehmergeist ist für Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen wichtig, ob es sich nun um technologische oder traditionelle Sektoren handelt, ebenso für kleine und für große Unternehmen sowie für unterschiedliche Inhaberstrukturen, etwa Familienbetriebe, an der Börse notierte Unternehmen, Unternehmen der Solidarwirtschaft<sup>10</sup> oder Organisationen ohne Erwerbszweck mit bisweilen beträchtlicher Geschäftstätigkeit. Der GEM-Erhebung (Global

---

<sup>8</sup> Einige Beispiele sind zu finden in *Reflections on the advent of a more enterprising culture in Finland: An exploratory study* von Kimmo Hyrsky in *Jyväskylä Studies, Business and Economics*, 2001.

<sup>9</sup> *Findings from the Household Survey*, SBS Performance Analysis, 31.3.2002.

<sup>10</sup> Zu den Unternehmen der Solidarwirtschaft gehören Genossenschaften, Vereinigungen auf Gegenseitigkeit, Selbsthilfeeinrichtungen und Vereine mit wirtschaftlicher Tätigkeit sowie Stiftungen.

Entrepreneurship Monitor) zufolge erschließen 7 % der erfolgreichen Jungunternehmer<sup>11</sup> eine bedeutende neue Marktnische oder einen neuen Wirtschaftssektor, wohingegen 70 % der neuen Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen auf bestehenden Märkten mit bereits scharfem Wettbewerb anbieten, auf denen die einschlägige Technologie bereits länger als ein Jahr verfügbar ist.

*Unternehmergeist ist die Denkweise und der Prozess, eine Wirtschaftstätigkeit zu schaffen und aufzubauen, indem Risikobereitschaft, Kreativität und/oder Innovation mit einem soliden Management in einer neuen oder einer bestehenden Organisation gepaart sind.*

## **B. Warum Unternehmergeist wichtig ist**

### *i. Unternehmergeist schafft Arbeitsplätze und Wachstum*

Mehr und mehr sind es nicht die großen, sondern die neuen und kleinen Unternehmen, die die meisten neuen Arbeitsplätze schaffen.<sup>12</sup> Länder mit einer verstärkten unternehmerischen Tätigkeit wiesen anschließend im Trend stärker sinkende Arbeitslosenquoten auf.<sup>13</sup> Im Verlauf der 90er Jahre trugen wachstumsstarke Unternehmen beträchtlich zur Arbeitsplatzschaffung bei. In den Niederlanden zum Beispiel schufen zwischen 1994 und 1998 8 % der schnell wachsenden Unternehmen 60 % des Beschäftigungswachstums bei den bestehenden Unternehmen.<sup>14</sup> In den USA entfielen zwischen 1993 und 1996 zwei Drittel aller neuen Arbeitsplätze auf 350 000 wachstumsstarke Unternehmen.<sup>15</sup> Forschungsarbeiten haben gezeigt, dass der Unternehmergeist einen positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum leistet, obgleich ein Anstieg des BIP auch dem Einfluss zahlreicher anderer Faktoren unterliegt.<sup>16</sup>

Unternehmergeist kann ebenfalls zur Förderung des sozialen und wirtschaftlichen Zusammenhalts für rückständige Regionen, zur Stimulierung der Wirtschaftstätigkeit und Arbeitsplatzschaffung oder zur Integration arbeitsloser oder benachteiligter Menschen in das Berufsleben beitragen.<sup>17</sup>

### *ii. Unternehmergeist als entscheidender Wettbewerbsfaktor*

Neue unternehmerische Projekte - entweder zur Gründung eines neuen Unternehmens oder zur Umorientierung eines Bestehenden (beispielsweise nach der Übertragung eines Unternehmens an einen neuen Eigner) - kurbeln die Produktivität an. Sie erhöhen den Wettbewerbsdruck, indem sie andere Firmen zu einer Reaktion in Form verbesserter Effizienz oder der Einführung von Innovationen zwingen. Effizienzsteigerung und Innovation in einem Unternehmen, ob nun bei Organisation, Verfahren, Produkten, Dienstleistungen oder

---

<sup>11</sup> Jungunternehmer in der Erhebung umfassen Unternehmensgründer und Personen, die während weniger als 3,5 Jahren Inhaber/Manager eines aktiven Unternehmens sind, *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002 Summary Report*, Reynolds, Bygrave, Autio und Hay.

<sup>12</sup> *Entrepreneurship: A survey of the literature*, David B. Audretsch, Oktober 2002.

<sup>13</sup> *Entrepreneurship: A survey of the literature*, David B. Audretsch, Oktober 2002.

<sup>14</sup> *Entrepreneurship in the Netherlands, Innovative entrepreneurship. New policy challenges*, Ministerium für Wirtschaft und Wirtschaftsinstitut für KMU, Februar 2002.

<sup>15</sup> 350 000 von 6 Millionen US-Unternehmen mit Beschäftigten. *White Paper, Embracing innovation: entrepreneurship and American economic growth*, National Commission on Entrepreneurship (NCOE) 2001.

<sup>16</sup> Zum Beispiel in *Entrepreneurship: A survey of the literature*, D. Audretsch, Oktober 2002, *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*, herausgegeben von Audretsch, Thurik, Verheul und Wennekers, 2002, sowie in den Jahresberichten der GEM-Erhebung.

<sup>17</sup> Siehe auch Gemeinsamer Bericht über die soziale Eingliederung, Rat der Europäischen Union, 15223/01, 12.12.2001.

Märkten, stärken die Wettbewerbskraft der Gesamtwirtschaft. Dieser Prozess bringt den Verbrauchern Vorteile durch ein vielfältigeres Angebot und niedrigere Preise.

### *iii. Unternehmergeist zur Erschließung des persönlichen Potenzials*

Eine Beschäftigung dient nicht allein dem Broterwerb. Andere Erwartungen treiben die Menschen an, wenn sie einen Berufsweg einschlagen, etwa Sicherheit, Unabhängigkeit, vielfältige Aufgaben und Interesse an ihrer Arbeit. Ein höheres Einkommensniveau mag die Menschen dazu anspornen, „höhere Bedürfnisse“ wie Selbstverwirklichung und Unabhängigkeit durch unternehmerische Initiative zu erfüllen. Im Rahmen des British Household Survey zeigte sich, dass die Menschen über materialistische Motive (Geld und Status) hinaus das Unternehmertum als Mittel zur Selbsterfüllung (Freiheit, Unabhängigkeit und Herausforderung) wählten.

Bei denjenigen, die keine sie zufrieden stellende Beschäftigung finden können, mag die Wahl, Unternehmer zu werden, zum Teil oder ganz aus wirtschaftlicher Notwendigkeit erfolgen. Der Einstieg ins Unternehmertum kann ihnen Perspektiven zur Schaffung einer besseren eigenen Position eröffnen.

Die Arbeitszufriedenheit unter Unternehmern ist höher als unter abhängig Beschäftigten. Als zufrieden mit ihren Arbeitsbedingungen erklärten sich in einer Erhebung 33 % der Selbständigen ohne Beschäftigte und sogar 45 % der Selbständigen mit Beschäftigten gegenüber lediglich 27 % der abhängig Beschäftigten.<sup>18</sup>

### *iv. Unternehmergeist und gesellschaftliche Interessen*

Unternehmer sind die Triebkraft der Marktwirtschaft; ihre Leistungen bieten den Gesellschaften Wohlstand, Arbeitsplätze und ein vielfältiges Angebot für den Verbraucher. Angesichts der zunehmenden gesellschaftlichen Erwartungen in Bezug auf die Auswirkungen der Wirtschaftstätigkeit auf Gesellschaft und Umwelt haben viele Großunternehmen formelle Strategien zur sozialen Verantwortung entwickelt. Dazu gehört eine freiwillige Einbindung gesellschaftlicher und umweltbezogener Anliegen in die Geschäftstätigkeit und in die Beziehungen zu den Stakeholder-Gruppen, was zeigt, dass sich die Unternehmen darüber im Klaren sind, dass ein verantwortungsvolles Geschäftsgebahren den Unternehmenserfolg unterstützen kann. Dabei kann es sich zum Beispiel um eine Selbstverpflichtung zu einer umweltfreundlichen Produktion („Ökoeffizienz“) oder um die Berücksichtigung der Verbraucherbelange und eine verbraucherfreundliche Geschäftstätigkeit handeln. KMU legen „verantwortliches Unternehmertum“ auf eine eher informelle Weise an den Tag, aber für zahlreiche lokale Gemeinschaften sind sie strukturprägender Mittelpunkt.<sup>19</sup>

Unternehmergeist kann außerdem eine positive Rolle bei der effizienten Erbringung von Dienstleistungen in den Bereichen Gesundheit, Bildung und Gemeinwohl spielen. Unternehmen der Solidarwirtschaft ermutigen die Stakeholder-Gruppen zur Beteiligung am Management und an der Erbringung derartiger Dienstleistungen und verstärken Innovationen

---

<sup>18</sup> Dritter europäischer Bericht über die Arbeitsbedingungen 2000, Europäische Stiftung für die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen.

<sup>19</sup> Zu den Maßnahmen der Kommission in diesem Bereich gehören das Arbeitspapier der Dienststellen der Kommission über Nachhaltige industrielle Entwicklung, SEK (1999) 1729, Europäische Kommission, 25.10.1999, und die Mitteilung der Kommission betreffend die soziale Verantwortung der Unternehmen: ein Unternehmensbeitrag zur nachhaltigen Entwicklung, KOM (2002) 347 endg., Europäische Kommission, 2.7.2002.



und Kundenorientierung. Ein derartiger Ansatz kann öffentliche Mittel ergänzen und die dem Verbraucher angebotene Dienstleistungspalette erweitern.

### C. Unternehmergeist in der Europäischen Union – Defizite und Potenzial

Wie steht es in der Europäischen Union um die unternehmerische Initiative? Um diese Frage beantworten zu können, dürfen wir nicht nur die Einstellung der Menschen gegenüber Unternehmern oder die tatsächliche Zahl der Unternehmer betrachten, sondern auch die Unternehmensdynamik und die Leistung der Unternehmer.<sup>20</sup>

#### i. *Wie man Unternehmergeist messen kann*

##### *Präferenzen für die Selbständigkeit*

Der Eurobarometer-Erhebung zufolge ziehen die Europäer eine abhängige Beschäftigung der Selbständigkeit vor. In Südeuropa, Irland und im Vereinigten Königreich ist die Präferenz für die Selbständigkeit im Verhältnis höher. Verglichen mit durchschnittlich 45 % der Europäer würden es 67 % der US-Bürger vorziehen, einer selbständigen Erwerbstätigkeit nachzugehen.<sup>21</sup>

##### *Unternehmergeist in der Bevölkerung*

Die Unternehmerquote (Selbständige und Unternehmenseigner) variiert unionsweit erheblich: in Dänemark und Luxemburg liegt sie bei 6 %, in Spanien und Portugal bei 13 % bzw. 15 % und in Griechenland und Italien bei über 18%. Zum Vergleich: in den USA liegt dieser Wert knapp über 10 %.<sup>22</sup>

In Bezug auf *Neugründungen* berichtet die Eurobarometer-Erhebung von 4,5 % EU-Bürgern, die zurzeit dabei sind, ein Unternehmen zu gründen, oder die innerhalb der vergangenen drei Jahre ein Unternehmen gegründet bzw. übernommen haben; dabei variieren die Werte zwischen 6 % im Vereinigten Königreich und Irland und weniger als 2 % in Frankreich. Mit 13 % liegt die US-Quote beträchtlich höher. Mehr als doppelt so viele Europäer wie Amerikaner gaben ihre Bemühungen zur Gründung eines Unternehmens auf.

##### *Unternehmensdynamik*

Obgleich die Unternehmensbewegungen (Gründungen und Schließungen) in einigen europäischen Ländern denen der USA vergleichbar sein dürften, ist die Unternehmensdynamik in Europa schwächer. US-Unternehmen sind bei ihrer Gründung im Durchschnitt kleiner als europäische Unternehmen, aber die (Beschäftigungs-)Expansion in den ersten Jahren liegt bei den erfolgreichen Neugründungen in den USA wesentlich höher.

---

<sup>20</sup> Eine tiefgreifende Analyse der Faktoren, die die Unternehmensdynamik beeinflussen, ist zu finden in *Entrepreneurship: A survey of the literature*, David B. Audretsch, Oktober 2002, und in Unternehmensdemografie in Europa, Europäische Beobachtungsstelle für KMU - Nr. 5, Europäische Kommission, 2002.

<sup>21</sup> *Flash Eurobarometer 134 Entrepreneurship*, November 2002; weitere Eurobarometer-Verweise ohne nähere Angabe beziehen sich auf das Jahr 2002.

<sup>22</sup> Prozentualer Unternehmeranteil an der Erwerbsbevölkerung. Definition für Unternehmer: Inhaber eines Unternehmens mit oder ohne eigene Rechtspersönlichkeit; ausgenommen sind unbezahlte mithelfende Familienangehörige, Angestellte, die ein Unternehmen im Nebenerwerb betreiben, sowie Unternehmensinhaber in der Landwirtschaft; *COMParative Entrepreneurship data for International Analysis (Compendia 2000.1)*, EIM (Wirtschaftsinstitut für KMU).

Es sieht so aus, als ob Unternehmer in den USA erst einmal „klein anfangen“, um den Markt zu testen, und bei Erfolg dann rasch expandieren, wohingegen in Europa zahlreiche Geschäftsideen nie umgesetzt werden, da ihre Überlebensfähigkeit schon in Frage gestellt wird, bevor sie auf dem Markt getestet worden sind.<sup>23</sup> So stimmten im Rahmen der Eurobarometer-Umfrage 46 % der Europäer folgender Aussage zu: „*Man soll kein Unternehmen gründen, wenn das Risiko besteht, damit zu scheitern.*“ In den USA waren es hingegen nur 25 % der Befragten.

Zur Veranschaulichung der verstärkten Unternehmensdynamik in den USA: es dauerte zwanzig Jahre, bis ein Drittel der 1960 verzeichneten *Fortune 500*-Industrieunternehmen abgelöst war; für die 1998 verzeichneten Unternehmen waren es hingegen nur vier Jahre. Zudem existierten acht der 25 größten US-Unternehmen 1960 noch gar nicht oder waren sehr klein. In Europa handelte es sich bei den Unternehmen, die 1998 zu den größten zählten, auch bereits 1960 um Großunternehmen.<sup>24</sup>

### *Schaffung von Arbeitsplätzen*

Trotz der Anstrengungen zum Abbau der Arbeitslosigkeit, die in den frühen 90er Jahren bei 11 % lag, und trotz der nach Mitgliedstaaten unterschiedlichen Quoten, ist eine durchschnittliche Arbeitslosenquote von 7,4 % immer noch sehr problematisch. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre verzeichneten sämtliche Mitgliedstaaten positive jährliche Unternehmensgründungsziffern,<sup>25</sup> die Werte könnten jedoch noch besser sein. Europa hat nicht so viele wachstumsstarke Unternehmensprojekte mit hohem Arbeitsplatzpotenzial hervorgebracht. Anfang der 90er Jahre wurden 19 % der mittelgroßen Firmen in den USA als wachstumsstark eingestuft, verglichen mit durchschnittlich 4 % in sechs EU-Ländern.<sup>26</sup>

### *ii. Die Herausforderung für Europa*

Die Einstellung der Menschen zur unternehmerischen Initiative und ihre Verwirklichung ist in den einzelnen Mitgliedstaaten der Union sehr unterschiedlich; zwischen Regionen sind die Unterschiede noch ausgeprägter. Betrachtet man den Durchschnitt, so fehlt es der Europäischen Union nicht an Unternehmensinhabern. Allerdings könnte die Gründungsneigung der Menschen in der Europäischen Union verbessert werden. Im Vergleich zu den USA ist die unternehmerische Dynamik in der Europäischen Union weniger stark. Die Europäer gründen seltener als die Amerikaner neue Unternehmen, und europäische Unternehmen wachsen auch nicht so stark wie die in den USA.

Die anhaltend hohe Arbeitslosenquote der Europäischen Union - auch hier sind wieder einige Mitgliedstaaten stärker betroffen als andere - weist darauf hin, dass man sich darum bemühen müsste, das Arbeitsplatzschaffungspotenzial des Unternehmertums besser zu nutzen. Neben

---

<sup>23</sup> Die Analyse bezieht sich auf acht EU-Mitgliedstaaten, die USA und Kanada. *The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: Evidence from micro and industry data*, Working Paper No. 329, Stefano Scarpetta et. al., ECO/WKP(2002)15 vom 23.4.2002.

<sup>24</sup> *Entrepreneurship in the Netherlands, Innovative entrepreneurship. New policy challenges*, Ministerium für Wirtschaft und Wirtschaftsinstitut für KMU, Niederlande 2002, und *White Paper, Embracing innovation: entrepreneurship and American economic growth*, National Commission on Entrepreneurship (NCOE) 2001.

<sup>25</sup> Unternehmensdemografie in Europa, Europäische Beobachtungsstelle für KMU - Nr. 5, Europäische Kommission, 2002.

<sup>26</sup> Definition: Wachstumsstarke Unternehmen verdoppeln ihren Umsatz in den Bezugszeiträumen (Europa 90-93, USA 91-94), als Prozentanteil aller mittelgroßen Unternehmen; *An international comparison of hypergrowth enterprises*, EIM Small Business Research and Consultancy, in *Fostering Entrepreneurship in Europe, the UNICE Benchmarking Report*, 1999.

der Förderung von Neugründungen sollte das Wachstumspotenzial der in der Europäischen Union bestehenden Unternehmen aktiviert werden. Sie sind das Kernstück der Wirtschaft der Union und bieten Kontinuität, Arbeitsplätze und solide Erfahrung. Von den an die 20 Millionen KMU in Europa erklären etwa 30 % Wachstum als ihr Hauptziel.<sup>27</sup>

*Die Herausforderung für die Europäische Union besteht darin, die Schlüsselfaktoren zu ermitteln, durch die ein Klima geschaffen werden kann, das die unternehmerische Initiative und die Geschäftstätigkeit fördert. Mit politischen Maßnahmen sollte versucht werden, die Zahl der Unternehmen in Europa zu steigern; dabei soll der bestgeeignete Ansatz für mehr Unternehmer und für mehr wachstumsstarke Unternehmen gewählt werden.*

### III. UNTERNEHMERGEIST UND POLITISCHE HANDLUNGSOPTIONEN

Die Politik kann zur Steigerung des Unternehmergeistes beitragen. Der GEM-Bericht verzeichnet, dass trotz des wichtigen Einflusses der makroökonomischen Bedingungen auf die Unternehmerquote die Reihenfolge dieser Quote in den in die Erhebung einbezogenen Ländern relativ stabil blieb, was darauf hindeutet, dass fortbestehende nationale Merkmale ebenfalls eine Wirkung haben.

Die Europäische Union hat bereits eine Strategie für wachstums- und stabilitätsorientierte Maßnahmen auf makroökonomischer Ebene eingeführt; sie ist die Voraussetzung für die Schaffung eines der unternehmerischen Initiative förderlichen Klimas. Der Rat gibt jährlich die „*Grundzüge der Wirtschaftspolitik*“ heraus, die für die politischen Maßnahmen auf Ebene der Mitgliedstaaten bestimmt sind. 2002 wurde in diesen Grundzügen empfohlen, die unternehmerische Initiative zu unterstützen, beispielsweise durch ein Besteuerungs- und Regelungsumfeld für neue und bestehende Unternehmen, durch Reformen des Insolvenzrechts und durch die Förderung effizienter Finanzmärkte.<sup>28</sup>

Neben den wirtschaftlichen Möglichkeiten beeinflussen zahlreiche andere Faktoren die Entscheidung eines Menschen, ein Unternehmen zu gründen, oder die Bereitschaft eines Unternehmers, Risiken einzugehen oder zu expandieren. Mehr wirtschaftliche Möglichkeiten führen nicht automatisch zu mehr unternehmerischer Initiative. Diese hängt auch von den Präferenzen und Fähigkeiten der Menschen sowie von den verfügbaren Alternativen ab. Auch wenn der Einzelne es in Betracht zieht, Unternehmer zu werden, so wägt er doch immer die Vorzüge und die Nachteile der unternehmerischen Initiative gegen die Vorteile und die Sicherheit ab, die er unter Umständen aufgibt.

Ein umfassender Ansatz zur Förderung der unternehmerischen Initiative muss auf drei Ebenen wirken, die da heißen: Mensch, Unternehmen und Gesellschaft.

- Will man **Menschen** zum Einstieg ins Unternehmertum motivieren, sollte man sie für das Konzept der „unternehmerischen Initiative“ sensibilisieren, und zwar sollte dieses als hinreichend attraktive Wahlmöglichkeit dargestellt werden. Ihnen sollten die richtigen Fähigkeiten vermittelt werden, ihre Ambitionen in erfolgreiche Neugründungen umzusetzen.

---

<sup>27</sup> Die 20 Millionen Unternehmen befinden sich in der EU, dem EWR und der Schweiz; Quelle: Europäische Beobachtungsstelle für KMU - Nr. 1 *Highlights from the 2001 Survey*, Europäische Kommission, 2001.

<sup>28</sup> Empfehlung des Rates vom 21. Juni 2002 zu den Grundzügen der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft, 2002/549/EG, ABl. L182 vom 11.7.2002.

- Damit sich Neugründungen zu gesunden **Unternehmen** entwickeln, sind günstige Rahmenbedingungen von wesentlicher Bedeutung. Diese sollten den Unternehmen Ausbau und Wachstum ermöglichen und Schrumpfung oder Schließungen nicht ungebührlich behindern.
- Die Unternehmertätigkeit hängt von einer positiven Einstellung der **Gesellschaft** gegenüber den Unternehmern ab. Der unternehmerische Erfolg sollte geachtet werden und das Scheitern nicht länger ein Makel sein.

*Maßnahmen zur Förderung der unternehmerischen Initiative haben zum Ziel, die unternehmerische Leistungsfähigkeit durch Motivation und Vermittlung der erforderlichen Fähigkeiten zu stärken. Ein für die Unternehmen förderliches Umfeld ist der Schlüssel zu Neugründung, Schließung, Übertragung, Gedeihen und Überleben.*

#### **A. Mehr Unternehmer - wie können wir dieses Ziel erreichen?**

##### *i. Einstiegshürden*

**Trotz der Verbesserungen in jüngerer Zeit halten die Europäer administrative Hürden immer noch für das größte Hindernis für eine Neugründung. Neugründungen haben nur schwer Zugang zu dem erforderlichen Start- und Anschubkapital. Eine Verteilung der Risiken auf öffentliche und private Schultern kann dazu beitragen, dass mehr Finanzmittel bereitgestellt werden.**

Im Rahmen der Eurobarometer-Erhebung nach ihrer Meinung gefragt, was denn die Gründung eines Unternehmens behindere, nannten 69 % die bestehenden komplexen Verwaltungsverfahren und 76 % den fehlenden Zugang zu Finanzmitteln.

Mit den administrativen Verfahren, die zur Gründung eines Unternehmens erforderlich sind, hat man sich bereits ausführlich beschäftigt. Im Rahmen einer Benchmarking-Studie beobachtete die Europäische Kommission einen günstigen Trend beim Zeitaufwand für die Gründung eines Unternehmens.<sup>29</sup> Durchschnittlich werden für die Gründung eines Einzelunternehmens 12 Arbeitstage und für die Gründung einer Personengesellschaft mit beschränkter Haftung 24 Arbeitstage benötigt. Diese Werte sinken weiter. Allerdings bleibt in verschiedenen Mitgliedstaaten noch einiges zu tun, um Zeitaufwand und Kosten für die Gründung eines Unternehmens an die europäischen Richtwerte anzupassen. Bei zahlreichen Verfahren, Anlaufstellen, Formularen, Lizenzen und Genehmigungen sowie den damit verbundenen Kosten besteht noch Spielraum für weitere Verbesserungen.

##### *Eine einzige Anlaufstelle zur Gründung eines Unternehmens*

**Portugal** begann 1997 mit der Einrichtung von Zentren für Unternehmensformalitäten, um die Eintragung neuer Unternehmen zu vereinfachen. In diesen Zentren werden Vertreter aller öffentlichen Stellen zusammengebracht, die für die zur Eintragung einer Neugründung erforderlichen Formalitäten zuständig sind (beispielsweise in Bezug auf Gesellschaftervertrag, Unternehmensregister oder soziale Sicherheit). Künftige Unternehmer können sich von einem Helpdesk beraten lassen, der in demselben Zentrum untergebracht ist. Gleichzeitig wurden die Verfahren vereinfacht. Im Ergebnis hat sich der Zeitaufwand, verglichen mit dem Wert Mitte der 90er Jahre, um 80 % reduziert, und Portugal hat für 2003 eine weitere Senkung um 50 % zugesagt.

---

<sup>29</sup> Benchmarking der Verwaltung von Jungunternehmen, Europäische Kommission, Januar 2002.

Der Zugang zu Finanzmitteln bleibt für Jungunternehmer eine hohe Hürde: Bankdarlehen oder Risikokapital sind nur schwer zu bekommen. Die Banken verlangen eine positive Bilanz und Absicherungen; dies können neue Unternehmen im Allgemeinen nicht - Unternehmen mit wissensbasierter Geschäftstätigkeit erst recht nicht - vorweisen. Neugründungen begegnen auch ernststen Schwierigkeiten bei der Deckung ihres Betriebskapitals.

Über die Bankkredite hinaus sollten neue Unternehmen einen besseren Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen haben. Neben dem Risikokapital sollte das Potenzial informeller Investitionen, z. B. durch Familienangehörige, Freunde oder Business Angel, stärker ausgeschöpft werden. Im Rahmen der GEM-Erhebung hat sich ergeben, dass die informelle Unterstützung von Neugründungen fünfmal so hoch war wie die Unterstützung durch inländisches Risikokapital, und dass zwischen 2000 und 2001 die Risikokapitalfinanzierung beträchtlich zurückging, die informelle Unterstützung jedoch beständiger war. Damit wagemutige Unternehmungen für sie interessanter werden, fordern private Investoren Anreize wie Steuervergünstigungen.

Eine Risikoteilung, die zwischen Banken und Investoren des privaten Sektors und auf KMU-Finanzierungen spezialisierten öffentlichen Finanzinstituten oder in Kreditgarantiegemeinschaften erfolgt, ist ein effizienter Weg, um die Wirkung knapper öffentlicher Mittel zu vergrößern, und hat sich als erfolgreiches Instrument zur Erhöhung der für Neugründungen zur Verfügung stehenden Finanzmittel erwiesen.

## *ii. Risiko und Belohnung*

**In Europa wiegen die Aussichten auf Vorteile die mit der unternehmerischen Initiative assoziierten Risiken nicht gebührend auf. Hier gilt es erneut zu prüfen, ob Risiken und Vorzüge des Unternehmertums einander aufwiegen.**

Einem gescheiterten Unternehmer haftet ein Makel an. Von Eurobarometer nach ihren vordringlichen Befürchtungen im Zusammenhang mit dem Unternehmerrisiko befragt, gaben die meisten die Gefahr eines Konkurses und den Verlust persönlichen Eigentums an. Neben dem gesellschaftlichen Makel zieht ein persönlicher Konkurs schwerwiegende rechtliche Folgen nach sich. Die Schuldentilgung kann jahrelang dauern, die Betroffenen verlieren unter Umständen ihren Besitz und werden gegebenenfalls mit Sanktionen belegt. Derartige Konsequenzen sind im Falle von Betrug oder Unredlichkeit gerechtfertigt; das Scheitern ist jedoch Teil des wirtschaftlichen Lebens und ein Teil der Unternehmer geht wegen mangelnder Konkurrenzfähigkeit in Konkurs. Das Insolvenzrecht könnte überarbeitet werden, um ehrlichen Unternehmern einen Neustart zu vereinfachen. Dies dürfte natürlich die Interessen der Gläubiger nicht ungebührlich schmälern, denn diese könnten noch zurückhaltender mit Investitionen in kleine und neue Unternehmen werden.

### *Insolvenzrecht*

**Belgien** hat sein Insolvenzrecht angepasst, damit Unternehmer ihre Firma aus vorübergehenden Schwierigkeiten befreien und lebensunfähige Unternehmen so schnell wie möglich auflösen können. Die Gerichte können ehrliche Unternehmer, die von einem Konkurs betroffen sind, rehabilitieren und ihnen so einen unternehmerischen Neustart ermöglichen.

Die Menschen würden das Risiko der unternehmerischen Initiative vielleicht eher eingehen, wenn es durch die Aussicht auf Vorteile im Erfolgsfall ausgeglichen würde. In der Europäischen Union ist in jüngerer Zeit ein Trend zur Senkung der Steuersätze für Selbständige und Kleinunternehmer zu beobachten; es werden auch Schritte unternommen,

um die Steuerbelastung potenzieller Selbständiger zu senken. Dennoch bleiben die entsprechenden Steuersätze in einigen Mitgliedstaaten immer noch hoch,<sup>30</sup> wodurch die Vermögensbildung und -absicherung für Unternehmer beeinträchtigt wird. Bei Eintritt in die Selbständigkeit kommt es häufig zwangsläufig zu einem eingeschränkten Sozialschutz. Ein auf die Bedürfnisse von Unternehmern zugeschnittenes Sozialschutzsystem könnte die unternehmerische Initiative attraktiver werden lassen.

### *Verringerung der Kosten beim Eintritt in die Selbständigkeit*

*Die Regierung Frankreichs beabsichtigt, den Übergang von einem Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit zu erleichtern. Diese Aktion ist Teil einer umfassenden Initiative zur Förderung von Neugründungen und beinhaltet Maßnahmen, durch die Hürden für abhängig Beschäftigte abgebaut werden sollen, die entweder alleine oder zusammen mit ihrem Arbeitgeber ein Unternehmen gründen wollen. Außerdem sollen diskriminierende Steuern und Sozialabgaben für angehende Unternehmer, die sich noch in einer abhängigen Beschäftigung befinden, abgeschafft werden.*

Mehr als doppelt so viele Europäer würden es vorziehen, ein Unternehmen neu zu gründen, statt ein bestehendes zu übernehmen.<sup>31</sup> Dennoch kann die Übernahme einer Firma eine weniger risikoreiche, attraktive Alternative darstellen. So überleben zum Beispiel in Österreich 96 % der erfolgreich übertragenen Unternehmen die ersten fünf Jahre nach der Übertragung gegenüber 75 % der Neugründungen.<sup>32</sup> In den nächsten zehn Jahren wird voraussichtlich etwa ein Drittel der Unternehmen in der Europäischen Union einen neuen Inhaber brauchen, entweder wegen Eintritt des Unternehmers in den Ruhestand oder aus anderen Gründen. So wird es häufig Gelegenheit zur Übernahme bestehender Firmen geben.

### *iii. Förderung von Fähigkeiten und Kompetenzen*

**Die allgemeine und berufliche Bildung sollte einen Beitrag zur Motivation für die unternehmerische Initiative leisten, indem sie die richtige Denkweise fördert, für Karrierechancen als Unternehmer sensibilisiert und die erforderlichen Kompetenzen unterstützt.**

Aus der Eurobarometer-Erhebung ging hervor, dass 37 % der Europäer eine unternehmerische Tätigkeit in Erwägung ziehen oder gezogen haben, dass jedoch lediglich 15 % ihre Wünsche in die Tat umsetzten. Erhebungen deuten darauf hin, dass das Wissen um die Verfahren zur Gründung eines Unternehmens die Wahrscheinlichkeit steigert, Unternehmer zu werden. Im Rahmen der Eurobarometer-Erhebung hat sich erwiesen, dass Personen mit selbständig erwerbstätigen Eltern stärker auf eine selbständige Erwerbstätigkeit ausgerichtet waren als diejenigen mit Eltern in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis. Die GEM-Erhebung hat ergeben, dass Menschen, die sich ihrer Fähigkeiten und ihrer Erfahrung bewusst sind, zwischen zwei- und siebenmal so häufig an der Gründung oder dem Management eines neuen Unternehmens beteiligt sind. Wer einen Jungunternehmer kennt, für den gilt eine drei- bis viermal höhere Wahrscheinlichkeit. Im Rahmen des British Household Survey zeigte sich, dass Menschen, die Unternehmertum praktisch kennengelernt haben (durch Freunde, Familienangehörige oder Bildung), eher die Gründung eines Unternehmens in Erwägung

---

<sup>30</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat - Entwurf des Gemeinsamen Beschäftigungsberichts 2002, KOM(2002) 621 endg. vom 13.11.2002.

<sup>31</sup> *Flash Eurobarometer 107 Entrepreneurship*, November 2001.

<sup>32</sup> Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich, Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung, 2002.

ziehen als andere. Das Bildungssystem kann die unternehmerische Initiative durch die Vermittlung entsprechender Fähigkeiten und durch Kontakte zur Praxis fördern.

### *Virtuelle Unternehmen in Schulen*

*In der Sivitanidios Technical School in Athen, **Griechenland**, werden virtuelle Unternehmen als Lernmittel benutzt. Die Schüler teilen die Unterrichtszeit auf Theorie und den Betrieb eines virtuellen Unternehmens auf. Aufgrund der sehr guten Ergebnisse wird dieses Programm auf alle Fachschulen erweitert. Außerdem ist der Lehrplan um einen Kurs in Unternehmergeist erweitert worden, der Unternehmenstheorie und praktische Hilfe zur Ausarbeitung eines Businessplans zum Gegenstand hat. Verbindungsbüros stellen sicher, dass die Schüler in Bezug auf Erfolgchancen als Selbständige beraten und unterstützt werden.*

Für die Gründung eines Unternehmens braucht man Initiative, Kreativität und Hartnäckigkeit; für seinen schrittweisen Ausbau sind eher Managementkompetenzen wie Effizienz, Effektivität und Zuverlässigkeit gefordert. Da sowohl persönliche als auch Managementkompetenzen entscheidend für den Erfolg sind, sollten die für den Unternehmergeist relevanten persönlichen Kompetenzen von einem frühen Zeitpunkt an bis zur Hochschulebene vermittelt werden, wo dann der Schwerpunkt auf die Herausbildung von Managementfähigkeiten verlagert werden kann.<sup>33</sup> Die Europäische Kommission hat herausgefunden, dass inzwischen die meisten Mitgliedstaaten zugesagt haben, die Vermittlung der unternehmerischen Initiative in ihrem Bildungssystem zu fördern- wenn auch in unterschiedlichem Maße.<sup>34</sup>

In den Hochschulen sollte die Unternehmerschulung nicht nur für MBA-Anwärter, sondern auch für Studierende anderer Fachrichtungen eingeführt werden. An Fach- und Technischen Hochschulen kann die Förderung des Unternehmergeistes dazu beitragen, das technologische Potenzial durch unternehmerisches Potenzial zu ergänzen. Die Unternehmerschulung in Verbindung mit öffentlichen Forschungsprogrammen führt die Komponenten zur Vermarktung der Ergebnisse wissenschaftlicher Kapazitäten zusammen.

### *Unterstützung für angehende Unternehmer im Umfeld von Universitäten*

***Irland** verfolgt mit Enterprise Ireland eine Strategie zum Aufbau wachstumsstarker Neugründungen mit schwerpunktbezogenen Unterstützungsleistungen; Ziel ist es, die Zahl der Unternehmen im Umfeld von Universitäten zu erhöhen und die Unternehmen auszubauen. Enterprise Ireland ist Bestandteil der regionalen Wachstumsstrategie Irlands und beinhaltet ein einjähriges Gründerzentrum-Programm für Hochschulabsolventen, die ein Unternehmen gründen wollen; sie erhalten praktische und managementspezifische Unterstützung. Im Rahmen des Programms „Campus Companies“ können Akademiker finanzielle Unterstützung zur Vermarktung ihrer Forschungsergebnisse erhalten.*

Gründerzentren sind zur Unterstützung von Jungunternehmern sehr effizient. Unternehmen haben innerhalb von Gründerzentren bessere Überlebenschancen als außerhalb, und Gründerzentren stellen ein kosteneffizientes Instrument zur Förderung politischer Ziele dar.

---

<sup>33</sup> Studie der Universität Nijenrode, April 2000, in *De succesvolle ondernemer*, Ministerium für Wirtschaft und Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen, Den Haag, Niederlande, November 2001.

<sup>34</sup> Best-Projekt über die Schulung für dynamisches Unternehmertum, Europäische Kommission, 2002.

Dieser Erfolg erklärt ihre rasch wachsende Zahl; inzwischen gibt es mehr als 850 dieser Zentren in der Europäischen Union.<sup>35</sup>

*iv. Unternehmerische Initiative als Möglichkeit für alle*

**Der Unternehmergeist solle umfassend gefördert werden; besonderer Schwerpunkt sollten Frauen und unterrepräsentierte Gruppen sein. Bei ethnischen Minderheiten sind ausgeprägter Geschäftssinn und ein noch größeres Potenzial gegeben. Die verfügbaren Unterstützungsdienste für Unternehmen scheinen deren Bedürfnissen weniger gerecht zu werden.**

Es gibt wesentlich weniger weibliche als männliche Unternehmer in Europa: der Anteil der selbständig erwerbstätigen Frauen variiert zwischen 16 % in Irland und 40 % in Portugal.<sup>36</sup> Unternehmerinnen begegnen den Problemen, mit denen sich im Allgemeinen alle Unternehmern konfrontiert sehen; in bestimmten Fällen scheinen diese Schwierigkeiten, etwa bei der Finanzbeschaffung, für sie aber größer zu sein. Frauen fehlt es häufig auch an dem erforderlichen Selbstvertrauen und den Kompetenzen, ein Unternehmen erfolgreich zu gründen und zu führen. Hierfür gibt es eine ganze Reihe von Gründen, darunter die Wahl des Geschäftsbereichs, Informationslücken, wahrgenommene Diskriminierung, fehlende Netzwerke oder Schwierigkeiten Arbeit und familiäre Verpflichtungen zu vereinbaren.<sup>37</sup>

Die Europäische Kommission hat den Austausch bewährter Verfahren für Maßnahmen zur Förderung der unternehmerischen Initiative bei Frauen durch das WES-Netz (WES = women's entrepreneurship) vereinfacht, über das für die Unternehmerinnenförderung zuständige Behördenvertreter zusammengeschlossen sind.<sup>38</sup>

*Weibliche Consultants für weibliche Unternehmer*

*In Schweden startete NUTEK (die nationale schwedische Behörde für Industriepolitik) das Projekt Unternehmensberatung für Frauen, in dessen Rahmen weibliche Consultants Unternehmerinnen beraten und immateriell unterstützen. Dies ist eine Reaktion auf die Erkenntnis, dass sich viele Frauen lieber von Frauen beraten lassen, wenn sie ein Unternehmen gründen wollen. Die Beraterinnen geben Ratschläge in geschäftlichen Angelegenheiten und auch in weiterem Rahmen, etwa zur Vereinbarung von Familienleben und Unternehmensführung. Die NUTEK bietet den Consultants Ausbildung und Erfahrungsaustausch.*

Von Angehörigen ethnischer Minderheiten geführte Unternehmen in Europa weisen beträchtliche unternehmerische Kapazität und ein hohes unternehmerisches Potenzial auf. Ethnische Unternehmer bilden in puncto Sprache, sozioökonomische Position und Kultur eine heterogene Gruppe, die sich in der Art ihrer Geschäftstätigkeiten widerspiegelt. Allerdings arbeiten viele von ihnen in Bereichen mit niedriger Zutrittsschwelle und können nur schwer daraus ausbrechen. Die Probleme ethnischer Unternehmer sind im Allgemeinen denen aller Unternehmer ähnlich, allerdings scheinen die öffentlichen Unterstützungsdienste für

---

<sup>35</sup> Benchmarking von Gründerzentren, Europäische Kommission, Februar 2002.

<sup>36</sup> Jährliche Arbeitskräfteerhebung, Europäische Kommission, 2001.

<sup>37</sup> Best-Projekt über die Förderung der unternehmerischen Initiative bei Frauen und die Studie *Young Entrepreneurs, Women Entrepreneurs, Co-Entrepreneurs and Ethnic Minority Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe*, Europäische Kommission, Juli 2000.

<sup>38</sup> Weitere Informationen unter <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/wes.htm>.



Unternehmen ihnen nur unterdurchschnittlich zugute zu kommen und sie sind in geringerem Maße an Unternehmensverbänden beteiligt.<sup>39</sup>

Es wurde angeregt, ein europaweites Netz ethnischer Unternehmer einzurichten, um den Erfahrungsaustausch zu erleichtern und Abhilfemaßnahmen für die ermittelten Probleme anzuregen.<sup>40</sup> Im Zusammenhang mit ihrer Einwanderungspolitik hat die Europäische Kommission zwei Richtlinienvorschläge unterbreitet, die die Gründung von Unternehmen durch Unternehmer aus Drittstaaten mit erleichtern werden.<sup>41</sup>

## **B. Wie kann Wachstumsorientierung erreicht werden?**

Unternehmer haben mit zahlreichen Behinderungen zu kämpfen. Die Einhaltung von Verwaltungsverfahren und die damit verbundenen Kosten stellen nach wie vor eine beträchtliche Belastung dar. Der Zugriff auf qualifizierte Arbeitskräfte, der Grad der Anpassungsfähigkeit des Arbeitsmarktes und angemessene Finanzmittel sind ebenfalls Sachzwänge, denen die Unternehmensleistung unterliegt.<sup>42</sup> Darüber hinaus sollten Unternehmen darin unterstützt werden, die vom Binnenmarkt gebotenen Chancen optimal zu nutzen und innovativ tätig zu sein.

### *i. Das ordnungspolitische Umfeld*

**Trotz anhaltender Bemühungen um Verbesserungen nennen Unternehmer immer noch die Bürokratie als eine der Hauptbelastungen für die Führung eines Unternehmens; insbesondere gilt dies für diejenigen, die im Rahmen des Binnenmarktes operieren und wachsen wollen.**

Die Regelwerke sind im Allgemeinen nicht nach Unternehmensgröße differenziert; daher werden kleinere Unternehmen häufig unverhältnismäßig stark belastet. Die Behörden müssen darin bestärkt werden, zuerst in kleinen Dimensionen zu denken („think small first“) und die Vorschriften so einfach und so zweckdienlich wie möglich zu halten. Zur Reduzierung des Verwaltungsaufwands hat eine Reihe von Mitgliedstaaten Ausnahmeregelungen für KMU oder administrative Dienstleistungen zu ihrer Unterstützung eingeführt. Die Bereitstellung von Informationen und Unterstützung kann Unternehmern im Umgang mit der Bürokratie helfen.

### *EasyPay*

***Dänemark hat ein neues System zum Lohn- und Gehaltsmanagement eingeführt. Durch den Anschluss an 'EasyPay', der freiwillig und kostenfrei ist, können Arbeitgeber die Informationen über Löhne, Gehälter und Beschäftigte an eine einzige Stelle weiterleiten. Diese übermittelt sie dann an alle zuständigen Behörden. EasyPay ist Bestandteil einer***

---

<sup>39</sup> Studie *Young Entrepreneurs, Women Entrepreneurs, Co-Entrepreneurs and Ethnic Minority Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe*, Europäische Kommission, Juli 2000.

<sup>40</sup> Diese Anregung ist das Ergebnis eines Seminars über die unternehmerische Initiative bei ethnischen Minderheiten, an der Akademiker, politische Entscheidungsträger und Unternehmensverbände teilnahmen; es wurde von der Europäischen Kommission im Juni 2002 veranstaltet.

<sup>41</sup> Vorschlag für eine Richtlinie des Rates über die Bedingungen für die Einreise und den Aufenthalt von Drittstaatsangehörigen zur Ausübung einer unselbständigen oder selbständigen Erwerbstätigkeit, KOM(2001)386 endg. vom 11.7.2001 und Vorschlag für eine Richtlinie des Rates betreffend den Status der langfristig aufenthaltsberechtigten Drittstaatsangehörigen, KOM(2001)127 endg. vom 13.3.2001.

<sup>42</sup> Europäische Beobachtungsstelle für KMU - Nr. 1 Ergebnisse der Erhebung 2001, Europäische Kommission, 2001, *European Business Survey*, Grant Thornton, 2002 und *Business Views on Red Tape*, OECD, 2002.

*Initiative im Bereich der elektronischen Behördendienste, zu der auch [www.indberetning.dk](http://www.indberetning.dk) gehört, wo alle unternehmensrelevanten Behördenformulare elektronisch bereitgehalten werden, sowie Webreg, das die Online-Eintragung neuer Gesellschaften mit beschränkter Haftung ermöglicht. Durch die Verwendung der elektronischen Unterschrift ist die Registrierung via Webreg rechtsverbindlich.*

#### *Virtuelle Hilfe bei Verwaltungsverfahren*

**Österreich** hat eine Website ([www.help-business.gv.at](http://www.help-business.gv.at)) eingeführt, die Unternehmern kurz gefasste Informationen über Verwaltungsverfahren bietet. Alle online durchführbaren Vorgänge sind über ein einziges Verwaltungstool zugänglich (@mtsweg online). Unternehmer können ihre Kommunalsteuererklärung über ein Tool namens HELP in vorgefertigte Formulare eingeben; die Daten werden anschließend von HELP an die jeweils zuständige Behörde weitergeleitet. Außerdem enthält diese Website umfangreiche Informationen zu verschiedenen Unternehmenssituationen, von der „An-/Abmeldung von Mitarbeitern“ bis zum „Urlaub“.

Auf der Grundlage einer Erhebung unter europäischen Unternehmen über die Qualität ihres Regelungsumfelds schätzt die Europäische Kommission, dass durch bessere Rechtsvorschriften an die 50 Mill. EUR eingespart werden könnten.<sup>43</sup> Die Europäische Kommission hat zugesagt, die Qualität der Rechtsvorschriften zu verbessern,<sup>44</sup> und daher auf Unionsebene eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet; dazu gehören ein Aktionsplan für bessere Rechtsvorschriften, Mindestanforderungen für die Konsultation in Bezug auf neue Maßnahmen und ein systematischer Ansatz bei der Folgenabschätzung.<sup>45</sup> Außerdem entwickelt die Kommission Mechanismen zur Konsultierung der Unternehmen im Rahmen ihrer Initiative zur interaktiven Politikgestaltung und hat ein Forum für die Mitgliedstaaten geschaffen, auf dem sie ihre Ansichten über ihre eigenen Folgenabschätzungssysteme austauschen können.<sup>46</sup>

2002 wurde innerhalb der Europäischen Kommission ein KMU-Beauftragter benannt, der als aktiver Vermittler zwischen der Wirtschaft und der Kommission agieren und sicherstellen soll, dass die Interessen der KMU ermittelt und von sämtlichen relevanten Dienststellen der Kommission gebührend berücksichtigt werden. Ähnliche Initiativen gibt es auch in einigen Mitgliedstaaten.

Durch den Binnenmarkt sind zahlreiche Hürden gefallen, die die Geschäftstätigkeit in der Europäischen Union behinderten. Die Union kann weiterhin gute Fortschritte beim Ausbau des Binnenmarktes verzeichnen (z. B. im Finanzsektor),<sup>47</sup> zwischen der Vision einer integrierten europäischen Wirtschaft und der von den Anbietern und Nutzern erlebten Realität

---

<sup>43</sup> Binnenmarktanzeiger, Nr. 9, Europäische Kommission, 19.11.2001.

<sup>44</sup> Europäisches Regieren - Ein Weißbuch, KOM(2001) 428 endg. vom 25.7.2001.

<sup>45</sup> Mitteilung der Kommission "Europäisches Regieren: Bessere Rechtssetzung", KOM (2002) 275 endg., "Über Folgenabschätzung", KOM (2002) 276 endg., „Konsultationsdokument: Hin zu einer verstärkten Kultur der Konsultation und des Dialogs – Vorschlag für allgemeine Grundsätze und Mindeststandards für die Konsultation betroffener Parteien durch die Kommission“, KOM (2002) 277 endg., „Aktionsplan - Vereinfachung und Verbesserung des Regelungsumfelds, KOM (2002) 278 endg. 05.06.2002.

<sup>46</sup> Interaktive Politikgestaltung, IPM C (2001) 1014; Abschlussbericht des Pilotprojekts über die Folgenabschätzung für Unternehmen, März 2002.

<sup>47</sup> Mitteilung über Risikokapital: Schlüssel zur Schaffung von Arbeitsplätzen in der Europäischen Union (SEK (1998) 552 endg.), Mitteilung der Kommission - Umsetzung des Finanzmarktraumens: Aktionsplan, KOM(1999) 232 endg. vom 11.5.1999.

klafft allerdings noch eine große Lücke. Die Binnenmarkt-Strategie<sup>48</sup>, ein Fünfjahresprogramm, konzentriert sich auf die Bereiche mit dem dringendsten Handlungsbedarf, etwa geistiges Eigentum, öffentliches Beschaffungswesen und Behinderungen im Dienstleistungssektor.<sup>49</sup> Eine weitere Harmonisierung zur Stärkung des Verbraucherschutzes liegt im Interesse der europäischen Unternehmer,<sup>50</sup> da die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit von einem für den Verbraucher attraktiven Binnenmarkt Nutzen ziehen würde.

## ii. *Besteuerung*

### **Angemessene steuerrechtliche Maßnahmen können zur Entwicklung, zum Wachstum und zum Überleben der Unternehmen beitragen.**

Die Struktur der Steuersysteme, die Einkommens- und Körperschaftssteuer, die auf die Arbeit erhobenen Steuern und Abgaben und die Mehrwertsteuer beeinflussen die Expansionsfähigkeit der Unternehmen. Die Kompliziertheit dieser Systeme stellt an sich bereits eine administrative Belastung für die Unternehmer dar. Die Europäische Kommission hat eine Reihe von steuerlichen Behinderungen der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit im Binnenmarkt ermittelt und Abhilfemaßnahmen zur Diskussion gestellt, die derzeit geprüft werden.<sup>51</sup>

Wenn die Grenzsteuersätze steigen, tendieren Unternehmer zu einer langsameren Expansion ihrer Unternehmen, zu einer verringerten Investitionstätigkeit und zur Zurückhaltung bei Einstellungen.<sup>52</sup> Die Einstellungsentscheidungen der Unternehmen werden möglicherweise auch durch die Höhe der auf die Arbeit erhobenen Steuern und Abgaben beeinflusst. Aufgrund der in den letzten Jahren durchgeführten Steuerreformen geht der Trend bei den Steuern und Abgaben auf die Arbeit in der Europäischen Union eindeutig nach unten; in einer Reihe von Mitgliedstaaten bleiben die Werte jedoch weiterhin hoch.<sup>53</sup>

Die Europäische Kommission hat Empfehlungen für einzelstaatliche Maßnahmen herausgegeben,<sup>54</sup> die insbesondere auf KMU ausgerichtet sind; damit will sie beispielsweise durch den Verzicht auf Eintragungsgebühren oder durch die Stundung von Steuern zur Übertragung von Unternehmen ermutigen, allerdings bislang ohne großen Erfolg. Die steuerliche Behandlung von Unternehmensübertragungen ist von besonderer Bedeutung für Familienunternehmen, zu denen ein beträchtlicher Teil der europäischen Unternehmen gehört.

---

<sup>48</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen: Überprüfung der Binnenmarktstrategie im Jahr 2002 - Zeit, die Versprechen einzulösen - KOM(2002) 171 endg. vom 11.4.2002)

<sup>49</sup> In dem Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament - Der Stand des Binnenmarkts für Dienstleistungen - Bericht im Rahmen der ersten Stufe der Binnenmarktstrategie für den Dienstleistungssektor, KOM(2002)441 endg., werden beträchtliche Verzögerungen im Dienstleistungsbereich genannt.

<sup>50</sup> *Eurobarometer 57.2 Flash Eurobarometer 128 Public opinion in Europe: Views on business-to-consumer cross-border trade*, 14.11.2002.

<sup>51</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss Ein Binnenmarkt ohne steuerliche Hindernisse, KOM(2001) 582 endg. vom 23.10.2001 und Arbeitspapier der Dienststellen der Kommission „Unternehmensbesteuerung im Binnenmarkt“, SEK (2001) 1681 vom 23.10.2001.

<sup>52</sup> *Economic policy and the start-up, survival and growth of entrepreneurial ventures*, Holtz-Eakin & Rosen, ausgearbeitet für die Small Business Administration, Washington DC, Mai 2001.

<sup>53</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat Entwurf des Gemeinsamen Beschäftigungsberichts 2002, KOM (2002) 621 endg. vom 13.11.2002.

<sup>54</sup> Empfehlung der Kommission vom 7. Dezember 1994 zur Übertragung von kleinen und mittleren Unternehmen, 94/1069/EG, ABl. L 385 vom 31.12.1994.

Der Eintritt in den Ruhestand und die Nachfolge können durch unangemessene oder komplizierte Steuerbestimmungen behindert werden. Im schlimmsten Fall kann dies zur unmittelbaren Schließung derartiger Firmen führen oder ihre künftige Lebensfähigkeit gefährden.

### *Senkung von Erbschafts- und Schenkungssteuern*

*In Spanien kann bei der Übertragung von Unternehmen oder Beteiligungen unter Lebenden oder von Todes wegen in bestimmten Fällen die Besteuerungsgrundlage um 95 % herabgesetzt werden, vorausgesetzt, die Beteiligung besteht seit zehn Jahren und der Begünstigte hat während desselben Zeitraums Anspruch auf Befreiung von der Erbschaftssteuer (Letzteres gilt nur bei der Übertragung unter Lebenden).*

### *iii. Zugriff auf qualifizierte Arbeitskräfte*

#### **Engpässe auf dem Arbeitsmarkt hemmen das Wachstum; der Ausbau der Arbeitnehmerqualifikationen muss intensiviert werden.**

Arbeitslosigkeit in der Europäischen Union immer noch ein großes Problem, dennoch wurde es in den letzten Jahren in bestimmten Regionen und Sektoren zunehmend schwieriger, geeignete Arbeitskräfte zu finden. In den späten 90er Jahren waren die meisten neu geschaffenen Arbeitsplätze für mittel- bis hochqualifizierte Arbeitskräfte bestimmt; gleichzeitig nahm die Einstellung niedrigqualifizierter Arbeitnehmer ab. Die Nachfrage nach hochqualifizierten Kräften stieg schneller als das Angebot.<sup>55</sup> Der Rat betonte, wie wichtig es ist, die Kompetenzen der Arbeitskräfte an die wirtschaftliche und technologische Entwicklung anzupassen.<sup>56</sup> Das lebenslange Lernen ist ein effizientes Mittel, dies zu erreichen. Inzwischen haben zahlreiche Europäer das Konzept des lebenslangen Lernens für sich übernommen, allerdings in unterschiedlichem Maße.<sup>57</sup> Andere Engpässe, die die Flexibilität des Arbeitsmarktes behindern, sollten ebenfalls angegangen werden.

Die Unternehmen haben bereits auf die Qualifizierungsdefizite reagiert, indem sie ihre Mitarbeiter entweder formell oder informell weiterbilden. Im Rahmen einer Erhebung antworteten 46 % der Befragten, dass sie erwägen, (mehr) Menschen aus anderen Ländern einzustellen, insbesondere in Positionen, die ein besonderes Fachwissen voraussetzen. Zu den am häufigsten genannten Hindernissen gehörten Sprachkenntnisse, Arbeitserlaubnis und Verwaltungskomplikationen. Fast alle EU-Unternehmen erwarten von der Erweiterung positive oder neutrale Auswirkungen auf das Arbeitskräfteangebot.<sup>58</sup>

---

<sup>55</sup> Arbeitspapier der Kommissionsdienststellen: Bericht 2002 über die europäische Wettbewerbsfähigkeit, SEK(2001) 528 vom 21.5.2002.

<sup>56</sup> Die konkreten künftigen Ziele der Systeme der allgemeinen und beruflichen Bildung, 5980/01 EDUC 23, 14.02.2001.

<sup>57</sup> Der Anteil der 25- bis 64-jährigen, die in den vier Wochen vor der Erhebung an Bildungs- und Ausbildungsmaßnahmen teilgenommen haben, variiert zwischen circa 20 % im Vereinigten Königreich und lediglich etwa 5 % in verschiedenen anderen Mitgliedstaaten. Strukturindikatoren, Eurostat, 2002.

<sup>58</sup> In die Erhebung wurden einbezogen: Belgien, Dänemark, Deutschland, Griechenland, Island, Italien, Kroatien, Luxemburg, Österreich, Portugal, Rumänien, Slowenien, die Tschechische Republik, die Türkei, Ungarn, das Vereinigte Königreich und Zypern; *European Business Panel Survey 2002, Skills, mobility and training for competitiveness, Eurochambres, 2002.*

Die Europäische Kommission verabschiedete 2002 einen Aktionsplan für Qualifikation und Mobilität, um die berufliche und geografische Mobilität zu verbessern.<sup>59</sup> 2001 nahm die Kommission einen Vorschlag an, durch den die Einstellung von Bürgern aus Drittländern bei nachgewiesenem wirtschaftlichem Bedarf an Arbeitskräften für bestimmte Berufe oder Sektoren erleichtert werden soll, der nicht innerhalb der Europäischen Union gedeckt werden kann (z. B. durch die Vereinheitlichung der Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis).<sup>60</sup>

#### *Anreize für das Unternehmensmanagement*

*Die Regierung des Vereinigten Königreichs will durch Anreize kleinere risikoreiche Unternehmen bei der Einstellung und Haltung von Mitarbeitern unterstützen, damit diese ihr Wachstumspotenzial ausschöpfen können. Das Programm ermöglicht es den Unternehmen, steuerlich attraktive Beteiligungen an Führungskräfte zu übertragen.*

#### *iv. Zugang zu Finanzmitteln*

**Soll ein Unternehmen wachsen, benötigt es Zugang zu entsprechenden Finanzmitteln; allerdings stoßen zahlreiche KMU dabei auf Schwierigkeiten, da der Risikokapitalmarkt unterentwickelt ist und die Banken zunehmend risikoreiche Kreditvergaben vermeiden.**

Etwa 20 % der kleinen Unternehmen berichten über Schwierigkeiten beim Zugang zu langfristigen Finanzmitteln.<sup>61</sup> Die Lage ist zwar nicht in allen Mitgliedstaaten gleich, aber im Allgemeinen dominieren weiterhin Kredite die KMU-Finanzierung in der Europäischen Union. Die Banken gehen immer häufiger dazu über, die KMU nach ihrer Bonität einzustufen; das bedeutet, dass die Kreditkosten an den Risikograd angepasst werden, der für ein einzelnes kleines oder mittleres Unternehmen ermittelt wird. Außerdem sind Kleinkredite aufgrund der hohen Gemeinkosten für die Banken unattraktiv.

Europa sollte seine Risikokapitalmärkte als Alternative zur Kreditvergabe durch Banken weiter ausbauen. US-Unternehmen haben (mit durchschnittlich etwa 50 % Eigenkapital gegenüber lediglich circa 30 % in Europa) eine stärkere Eigenkapitalbasis als die europäischen Unternehmen. Zwar erhielten 2001 rund 7 000 europäische Firmen Anschub- oder Expansionskapital aus Risikokapitalfonds; dabei handelte es sich jedoch eher um Hochtechnologieunternehmen und wachstumsstarke Unternehmen.<sup>62</sup>

Als Katalysator für private Investoren und zur Vergrößerung des Angebots an KMU-Garantien haben öffentliche Einrichtungen KMU-Unterstützungsprogramme aufgelegt, die eine ganze Reihe von Instrumenten von Kleinstkrediten bis zum Risikokapital beinhalten. Auf Unionsebene verwaltet der Europäische Investitionsfonds eine Reihe von Finanzinstrumenten, die Teil des Mehrjahresprogramms für Unternehmen und unternehmerische Initiative sind.<sup>63</sup>

---

<sup>59</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen - Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen - Aktionsplan der Kommission für Qualifikation und Mobilität, KOM(2002)72 endg. vom 13.2.2002.

<sup>60</sup> Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zu den Bedingungen der Einreise und des Aufenthalts von Angehörigen von Drittstaaten zum Zweck bezahlter Beschäftigung und selbständiger Erwerbstätigkeiten, KOM(2001)386 endg. vom 11.7.2001.

<sup>61</sup> *European Business Survey*, Grant Thornton, 2002.

<sup>62</sup> *Annual survey of pan-European private equity and venture capital activities, EVCA Yearbook 2002*.

<sup>63</sup> Entscheidung des Rates (2000/819/EG) vom 20. Dezember 2000 über ein Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) (2001-2005).

Die Europäische Kommission hat die Mitgliedstaaten aufgefordert, im Rahmen der Strukturfonds die Risikokapitalfinanzierung bevorzugt zu behandeln. Dies führte dazu, dass sich derartige Finanzierungen im Rahmen dieser Programme verdoppelt haben.

#### *Zugang zu Kleinstkrediten*

*Finnvera, das öffentliche KMU-Finanzierungsinstitut Finnlands, betreibt ein Kleinstkreditprogramm für bestehende und neu gegründete Kleinunternehmen; in diesem Rahmen erhielten im Jahr 2001 2 741 Unternehmer für Investitionen, Betriebskapital und Unternehmensausbau insgesamt 45,5 Mio. EUR. Finnvera deckt bis zu 75 % des gesamten Finanzierungsbedarfs. Die Kredite haben einen Umfang von 3 400 EUR bis 35 000 EUR. Dieses Programm kombiniert staatliche und gemeinschaftliche Regionalfondsgarantien zum Schutz vor Verlusten und beinhaltet ein Unternehmensbewertungsinstrument, durch das eine hohe Überlebensquote bei den einbezogenen Unternehmern gefördert werden soll.*

Die Unternehmer sollten darin unterstützt werden, ihre Zurückhaltung gegenüber externen Investoren abzubauen. Investoren benötigen zweckdienliche Informationen über Unternehmen, und die Unternehmer müssen in der Lage sein, diese zur Verfügung zu stellen.

#### v. *Wissen ausschöpfen und internationale Geschäftschancen wahrnehmen*

**Damit sie die Vorzüge des Binnenmarktes nutzen und sich der Herausforderung eines schärferen Wettbewerbs stellen können, sollen Unternehmer darin bestärkt werden, innovativ und international tätig zu sein. Zu diesem Zweck sollten sie Zugang zu Wissen, relevanten Kontakten, Weiterbildung und erstklassigen Unterstützungsdiensten für Unternehmen haben.**

Die KMU vertreten die Auffassung, dass der Binnenmarkt zu mehr Wettbewerb, jedoch auch zu neuen Expansionsmöglichkeiten geführt hat.<sup>64</sup> Der Wettbewerbsdruck treibt die Firmen dazu, ständig Wissen und Innovationen auszuschöpfen. Unternehmen können auf unterschiedliche Weise innovativ tätig sein; dazu zählen die technologische Entwicklung, ein qualitativ hochwertiges Management, neue Formen der Arbeitsorganisation oder neue Vertriebskanäle, Marken oder Designs. Für das Hervorbringen kreativer oder innovativer Konzepte sind die Humanressourcen entscheidend. Unternehmen können von informellen Kenntnissen, Kompetenzen und Netzen ihrer eigenen Mitarbeiter profitieren. Deshalb gilt es, den Unternehmergeist unter den Beschäftigten zu fördern, beispielsweise durch das Angebot einer finanziellen Beteiligung. Die Europäische Kommission nahm vor kurzem eine Mitteilung über die finanzielle Beteiligung von Arbeitnehmern an.<sup>65</sup> Der Unternehmergeist kann bei den Mitarbeitern noch verstärkt werden, wenn die finanzielle Beteiligung mit einem größeren Einfluss der Beschäftigten auf den Entscheidungsfindungsprozess einhergeht.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> *European Business Survey*, Grant Thornton, 2002.

<sup>65</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen - Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen - Rahmenbedingungen, KOM (2002) 364 endg. vom 5.7.2002.

<sup>66</sup> *Shared modes of Compensation and Firm Performance: UK Evidence*, Martin J. Conyon und Richard B. Freeman (LSE and Harvard).

## Industrieregionen

Die Wirtschaftslandschaft in **Italien** ist geprägt durch eine Vielzahl von Industrieregionen (Cluster), also Ansammlungen kleiner Fachunternehmen eines einzelnen Sektors. Diese Regionen kombinieren Konkurrenz und Kooperation zwischen diesen Unternehmen, um ihre Gesamtleistung zu verbessern. Gesetzlich geregelt sind die Industrieregionen auf nationaler Ebene; Unterstützung und politische Maßnahmen werden meist auf regionaler Ebene entwickelt (z. B. im Veneto, in der Lombardei, der Emilia Romagna). Zur Steigerung ihrer Qualität und Effizienz hat sich eine Reihe dieser Regionen in einem Club, dem 'Club dei Distretti Industriali', zusammengeschlossen, in dem 40 % aller Regionen oder 30 000 Unternehmen mit 250 000 Arbeitsplätzen vertreten sind. Ziel des Clubs ist der Aufbau eines Netzes zwischen italienischen und ausländischen Industrieregionen zum Informationsaustausch, zu einem verbesserten Zugang zur Forschung und zur Vertretung der Interessen der betreffenden Regionen.

Die Bedingungen, unter denen KMU internationale Geschäftsbeziehungen eingehen können, sollten verbessert werden. Während im Rahmen der Erhebung der Europäischen Beobachtungsstelle für KMU etwa ein Drittel der befragten KMU über eine Zunahme ihrer internationalen Geschäftsbeziehungen in den vergangenen fünf Jahren berichtete, ergab der *European Business Survey*, dass diese Unternehmen heute wohl kaum mehr Handel auf dem weiteren Binnenmarkt treiben als vor zehn Jahren. KMU äußern eine Präferenz für ein unabhängiges Vorgehen, wenn sie sich auf den internationalen Markt begeben; sie sind aber dennoch auf die Beratung durch andere hauptsächlich große internationale Unternehmen über örtliche oder regionale Netze, auf Beziehungen und Vermittler angewiesen.<sup>67</sup> Die Förderung regionaler Netze oder Cluster könnte nicht nur die Unternehmer im Austausch von Expansionserfahrungen unterstützen, sondern auch den Zugang zu Wissen, Partnern und Beratung ermöglichen.

Unternehmer müssen ihre Managementkompetenzen aktualisieren und ausbauen, damit sie in einem sich wandelnden wirtschaftlichen Umfeld vorankommen können; die meisten allerdings können aufgrund ihrer langen Arbeitszeiten nur schwer an Schulungen teilnehmen. Alternative Lernmittel wie die Fernschulung für Manager<sup>68</sup> oder Mentorprogramme, in deren Rahmen Unternehmer von anderen Unternehmern lernen können, verdienen größere Aufmerksamkeit. IKT-Lernmittel, zugeschnitten auf die Bedürfnisse der KMU, sollten weiterentwickelt werden, um die Unternehmer für derartige Tools und ihre Nutzung zu sensibilisieren.

Um den Mangel an persönlichem Erfahrungswissen in den immer vielfältigeren Kompetenzen, die zur Führung eines Unternehmens erforderlich sind, auszugleichen, müssen Unternehmer Zugang zu erstklassigen Unterstützungsdiensten für Unternehmen haben. Heutzutage nutzen weniger als 20 % kleiner Unternehmen die öffentlichen Unterstützungsdienste.<sup>69</sup> Im Allgemeinen müssen derartige Dienste ihre Kundenorientierung, IKT-Einrichtungen und Berufsstandards ausbauen.<sup>70</sup> Die Europäische Kommission stellt

---

<sup>67</sup> *Internationalisation of European SMEs*, koordiniert vom Institut für Soziologie, Friedrich-Schiller-Universität Jena et al., April 2002.

<sup>68</sup> Siehe auch *A study and analysis of management training techniques for the Heads of SMEs, particularly using the ICTs*, Europäische Kommission, Dezember 2000.

<sup>69</sup> *Support services for micro, small and sole proprietors businesses, final report*, Europäische Kommission, Juni 2002.

<sup>70</sup> *Erstklassige Unterstützungsdienste für Unternehmen*, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen SEK(2001)1937, Europäische Kommission, 28.11.2001.

Finanzmittel über die Strukturfonds bereit, um die verschiedenen Arten von Unterstützungsdiensten für Unternehmen zu fördern.

*vi. Intrapreneurship und Corporate Venturing*

**Intrapreneurship (Unternehmergeist, der sich in bestehenden Unternehmen entwickelt) und Corporate Venturing (Entwicklung neuer Geschäftsfelder) stellen ein effizientes Mittel zur Entwicklung unternehmerischer Aktivitäten dar, die ansonsten nicht ausgeschöpft würden.**

F&E-Ergebnisse oder Innovationen in Großunternehmen, Hochschulen oder Forschungsinstituten, die diese nicht selbst nutzen wollen, lassen sich durch Ausgliederungen (Spin-offs) vermarkten, die von (früheren) Beschäftigten geleitet werden; diese Praxis gehört zum Konzept des Intrapreneurship. In den Niederlanden beispielsweise hat in den vergangenen fünf Jahren fast ein Viertel der größeren Unternehmen Beschäftigte darin unterstützt, ihr eigenes Unternehmen aufzubauen. Zwar stehen die meisten Unternehmen dem Intrapreneurship positiv gegenüber, die Initiative bleibt jedoch gewöhnlich den Beschäftigten überlassen.<sup>71</sup> Sobald dann eine Ausgliederung in Angriff genommen wird, fehlt es meist auch nicht an der Unterstützung durch den Arbeitgeber, beispielsweise in Form von Wissen, Kontakten, Arbeit oder Finanzen. In einem Vergleich mit anderen KMU lagen Ausgliederungen bei Innovation und Wachstum über dem Durchschnitt.<sup>72</sup>

*Regionale Netze zur Förderung der unternehmerischen Initiative*

*In Deutschland legte das Bundesministerium für Bildung und Forschung das Programm EXIST auf, durch das die regionale Zusammenarbeit zwischen Universitäten, Fachhochschulen, Unternehmen und anderen Partnern gefördert werden soll. Auf diese Weise werden Akteure zusammengebracht, die ansonsten nicht gemeinsam daran gearbeitet hätten, eine ausgeprägtere Unternehmermentalität an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu schaffen, die Wissensweitergabe zu fördern und aus dem Potenzial von Ideen und Unternehmen Nutzen zu ziehen. Auf diese Weise dürften mehr innovative Neugründungen und neue Arbeitsplätze entstehen.*

Es ist nur natürlich, dass Unternehmen aller Größenordnungen zum gegenseitigen Nutzen zusammenarbeiten. Allianzen zwischen großen und kleinen Unternehmen werden immer wichtiger, weil sie die in einer innovativen Wirtschaft geforderte Flexibilität und die kritische Masse zur umfassenderen Eroberung von Märkten bieten. Großunternehmen erkämpfen sich Zugang zu neuen Märkten, Technologien und Innovationen und kleinere Unternehmen können Nutzen aus einem verbesserten Zugang zu Finanzmitteln, Wissen und Netzen ziehen.

**C. Wie lässt sich eine Unternehmergeinschaft verwirklichen?**

*i. Positivere Einstellung gegenüber der unternehmerischen Initiative*

**Beim Aufbau einer Unternehmergeinschaft ist jeder gefordert. Die Einstellungen gegenüber der unternehmerischen Initiative und auch gegenüber dem Scheitern dürfen nicht mehr so negativ sein. Die entscheidende Rolle spielen hier diejenigen, die die Unternehmer von heute und von morgen beeinflussen.**

---

<sup>71</sup> *Entrepreneurship in the Netherlands New economy: new entrepreneurs!*, Ministerium für Wirtschaft und Wirtschaftsinstitut für KMU, Januar 2001.

<sup>72</sup> *Spin off start-ups in the Netherlands At first glance*, EIM (Wirtschaftsinstitut für KMU), Mai 2002.



Die unternehmerische Initiative wurde vom Rat als förderungswürdig befunden, weil unternehmerische Fähigkeiten und Einstellungen nutzbringend für die Gesellschaft sind, auch über ihre wirtschaftliche Anwendung hinaus.<sup>73</sup> Damit das Image der unternehmerischen Initiative steigt, muss die Gesellschaft erfolgreiche Unternehmer achten und feiern und ein Scheitern tolerieren. Eine positive Einstellung gegenüber der unternehmerischen Initiative ist besonders unter denjenigen wichtig, die die Unternehmer von heute und von morgen beeinflussen können: den Schulen, Hochschulen, Investoren, lokalen Gemeinschaften, Regionen, Wirtschaftsverbänden, Unternehmensberatern und Medien. Ein Weg, eine derartige positive Einstellung zu fördern, besteht darin, Rollenmodelle durch das Featuring von Erfolgsstorys anzubieten.

#### *Featuring der unternehmerischen Initiative*

**Luxemburg** hat Preise als Anerkennung für erfolgreiche Unternehmensprojekte eingeführt. Mit Unterstützung der Europäischen Kommission lobt die *Chambre des Métiers* einen Preis für Jungunternehmer aus. Das für Chancengleichheit zuständige Ministerium verleiht einen Preis für erfolgreiche Unternehmen, die von Unternehmerinnen betrieben werden. Einem hochwertigen Preis für innovative Unternehmensprojekte wird beträchtliche Aufmerksamkeit unter dem Zielpublikum - Vertreter der Industrie und junge Wissenschaftler - zuteil.

#### *Lehrkräfte weiterbilden*

Die *University of Strathclyde* im **Vereinigten Königreich** hat ein Programm zur Förderung einer positiven Einstellung gegenüber der unternehmerischen Initiative unter Lehrkräften aufgelegt. Der Inhalt des Programms ist flexibel und orientiert sich am Konzept des "learning by doing". Zu den Aufgaben gehört das Verfassen eines Businessplans und das Treffen von Managemententscheidungen mit Unterstützung eines Tutors. Die Lehrkräfte werden über unternehmerische Fähigkeiten und Einstellungen informiert, aber es wird ihnen auch vermittelt, wie sie diese Erfahrungen dazu verwenden können, Unternehmergeist in ihre Schulen zu bringen und im Rahmen der Schulbildung zu vermitteln.

Obwohl nachgewiesen ist, dass gescheiterte Unternehmer aus ihren Fehlern lernen und ihr nächstes Unternehmen erfolgreicher ist,<sup>74</sup> tragen sie trotzdem den Makel des Scheiterns. Sie sehen sich mit einem mangelhaften Vertrauen unter den Verbrauchern konfrontiert und müssen häufig zusätzliche Garantien für Investoren und Geschäftspartner leisten.<sup>75</sup> 45 % der europäischen Bürger sagen laut einer Eurobarometer-Erhebung, dass sie einem solchen Unternehmen eher keinen Auftrag erteilen würden. Die Gesellschaft sollte gescheiterten Unternehmen doch die Chance zu einem Neuanfang geben.

#### *ii. Verwirklichung sozialer Ziele - die Rolle der unternehmerischen Initiative*

**Die Solidarwirtschaft und die Sozialunternehmen wenden unternehmerische Grundsätze und Effizienz zur Verwirklichung sozialer und gesellschaftlicher Ziele an.**

---

<sup>73</sup> Die konkreten künftigen Ziele der Systeme der allgemeinen und beruflichen Bildung, Rat der Europäischen Union, 5980/01 EDUC 23 vom 14.2.2001, und Detailliertes Arbeitsprogramm für die Verwirklichung der Ziele der Systeme der allgemeinen und beruflichen Bildung in Europa, vom Rat und von der Kommission angenommen, Rat der Europäischen Union EDUC 27, 6365/02 vom 20.02.2002 und KOM (2001) 501 endg.

<sup>74</sup> Seminar zum Thema Konkurs, Europäische Kommission und Ministerium für Wirtschaft, Noordwijk, Niederlande, 10. und 11. Mai 2001.

<sup>75</sup> Konkurs und Neubeginn, Europäische Kommission, August 2002.

**Solche Unternehmen sehen sich besonderen Herausforderungen beim Zugang zu Finanzmitteln, beim Managementtraining und bei der Beratung gegenüber.**

Die Solidarwirtschaft besteht aus Unternehmen wie Genossenschaften, Vereinigungen auf Gegenseitigkeit, Selbsthilfeeinrichtungen und Vereinen mit wirtschaftlicher Tätigkeit sowie Stiftungen, deren Ziel in erster Linie darin besteht, ihren Mitgliedern oder einer größeren Gemeinschaft Dienstleistungen anzubieten. Unternehmen der Solidarwirtschaft, die fast 8 % der Arbeitsplätze in der europäischen Privatwirtschaft stellen,<sup>76</sup> können häufig ihren Bestand sichern und qualitativ hochwertige Dienstleistungen unter Umständen erbringen, die von "investorengesteuerten" Firmen als weniger lukrativ eingeschätzt würden. Allerdings erfordern ihre spezifischen Managementstrukturen, Stakeholder-Gruppen und Kapitalstrukturen entsprechende Kompetenzen bei den Managern und den Mitgliedern der Verwaltungsgremien.

Viele Kommunalbehörden haben versucht, die positiven Aspekte des privaten und des öffentlichen Sektors miteinander zu kombinieren, um die Effizienz der öffentlichen Dienste zu steigern. Die erklärt zum Teil die steigende Bedeutung von Sozialunternehmen mit primär sozialen oder gesellschaftlichen Zielen, die inzwischen 3,5 Mio. Arbeitsplätze in der Europäischen Union stellen.<sup>77</sup>

#### **IV. DIE NÄCHSTEN SCHRITTE**

##### **A. Ein koordinierter Ansatz für die Entrepreneurship-Politik**

###### *i. Koordination der Entrepreneurship-Politik unter allen politischen Entscheidungsträgern*

Die unternehmerische Initiative muss aufgrund ihrer bereichsübergreifenden Natur koordiniert werden. Das politische Konzept sollte alle Einflussfaktoren in den relevanten Politikfeldern umfassen, damit diese zusammenwirken können. In Behörden können Koordinierungsstellen Verbindungen zwischen verschiedenen Abteilungen, zwischen Regional- und Kommunalbehörden knüpfen, um Prioritäten zu ermitteln und einen kohärenten Ansatz zu gewährleisten. Die Europäische Kommission könnte auf EU-Ebene eine Koordinierungsrolle übernehmen.

###### *Ein koordinierter Ansatz*

*In den **Niederlanden** wurde ein koordinierter Ansatz für die unternehmerische Initiative eingerichtet; dazu gehört die Interaktion zwischen verschiedenen staatlichen Stellen, öffentlichen Agenturen und Unternehmenseignern. Von entscheidender Bedeutung ist dabei die Beteiligung der Regionen, die direkt in die Umsetzung der Entrepreneurship-Politik einbezogen werden. Die Regionen vereinbarten mit dem Ministerium für Wirtschaft, Kernfragen gemeinsam anzugehen, so die Herausbildung eines Unternehmergeistes im Bereich der weiterführenden Bildung sowie die Entwicklung integrierter Unterstützungsdienste.*

---

<sup>76</sup> 7,92% der Lohn- und Gehaltsempfänger in Zivilberufen (Vollzeitäquivalente) (1995-1997), The Third System and Employment, CIRIEC, 2000.

<sup>77</sup> *Researching social enterprise*, David Smallbone et al., *the UK Small Business Service*.

## ii. *Von den Besten lernen*

In vielen Aspekten der unternehmerischen Initiative weisen manche Mitgliedstaaten bessere Leistungen auf als andere; sie könnten letzteren als Inspiration dienen. Die Europäische Kommission unterstützt die Mitgliedstaaten dabei, auf der Grundlage der offenen Methode der Koordinierung voneinander zu lernen; hier schafft die Kommission Plattformen für Mitgliedstaaten, auf denen diese bewährte Verfahren austauschen und sich selber an Benchmarks messen können.

Weitere Benchmarkingarbeiten könnten in Bereichen in Aussicht genommen werden, deren Bedeutung für die Förderung der unternehmerischen Initiative feststeht. Es ist zu bedenken, dass unterschiedliche nationale oder regionale Hintergründe die Effizienz politischer Maßnahmen beeinflussen werden; deshalb sollte ein Land oder eine Region bei der Ermittlung von Prioritäten und der Umsetzung der Politik seine spezifischen Gegebenheiten berücksichtigen. Gemeinsame Leitlinien sollten an die nationalen oder regionalen Voraussetzungen angepasst werden. Da die Verfügbarkeit vergleichbarer und schlüssiger Indikatoren Voraussetzung für den Erfolg derartiger Arbeiten ist, bemüht sich die Kommission aktiv um die Koordinierung der Entwicklung der erforderlichen statistischen Daten.

*1⇒ Welche Kernziele sollte eine Entrepreneurship-Agenda in der Europäischen Union enthalten und in welcher Beziehung sollten diese zu anderen politischen Bestrebungen stehen? Wie können wir in einem erweiterten Europa ein Modell für unternehmerische Initiative schaffen?*

## **B. Drei Handlungsschwerpunkte zur Verwirklichung einer Unternehmergeellschaft**

### *i. Hindernisse für Entwicklung und Wachstum von Unternehmen beseitigen*

In Bezug auf Zeitaufwand und Kosten zur Gründung eines Unternehmens wurden europäische Bezugswerte festgelegt, die die Regierungen erreichen sollten. Dabei sollten sie sicherstellen, dass die Öffentlichkeit über ihre Bemühungen zum Abbau der Gründungshürden informiert ist.

Die laufenden Arbeiten zur Verbesserung der Funktionsweise des Binnenmarktes und zum Abbau der Bürokratie müssen Behinderungen der Geschäftstätigkeit weiterhin beseitigen; der Grundsatz des "think small first" (zuerst in kleinen Dimensionen denken) sollte gefördert werden. Außerdem müssen die Bemühungen um einen verbesserten Zugang zu Finanzmitteln und qualifizierten Arbeitnehmern intensiviert werden. Unternehmer müssen darin unterstützt werden, sich die erforderlichen Kompetenzen anzueignen, um ihr Unternehmen an sich wandelnde Gegebenheiten anzupassen. Das Teilen von Erfahrung und die Zusammenarbeit in Clustern oder Netzen kann Unternehmern dabei helfen, Inspiration und Beratung zu finden, Zugang zu Technologie und Wissen zu gewinnen oder Partner zu ermitteln. Die Förderung von Netzen könnte zur Unterstützung bestimmter Sektoren oder Unternehmergruppen, etwa Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, besonders effizient sein.

*2⇒ Wie können wir die Verfügbarkeit von Finanzmitteln verbessern (steuerpolitische Maßnahmen, öffentlich-private Partnerschaften, stärkere Eigenkapitalbasis, Sicherheiten) und welche Alternativen zu Bankkrediten sollten gefördert werden (Business-Angel-Finanzierung, Leasing, Factoring und Kleinstkredite von nichtinstitutionellen Kreditgebern)? Wie können Unternehmer bei der Beschaffung externer Finanzmittel unterstützt werden?*

3⇒ Welche Faktoren behindern das Wachstum am stärksten: ((fehlende) gegenseitige Anerkennung und EU-Vorschriften oder ihre (Nicht-)Umsetzung auf nationaler Ebene, nationale Steuervorschriften oder die Situation auf den Arbeitsmärkten)? Welche Aktionen sind am besten dazu geeignet, Wachstum und Internationalisierung zu unterstützen (Handelsmissionen, Marktanalysen, Bildung von Clustern und Netzen, Informations- und Beratungsdienste)?

4⇒ Welche Schulungs- und Unterstützungsmaßnahmen sollten Unternehmensgründern zur Gewährleistung hochwertiger Unternehmen (Basisschulung - obligatorisch oder freiwillig, Gründerzentren, Mentoring) und für den Ausbau von Unternehmen (Netze, Kurse, Mentoring, Fernlernen, beispielsweise E-Learning) bereitgestellt werden? Sollte es Dienstleistungen geben, die auf die Bedürfnisse spezifischer Gruppen (Frauen, ethnische Minderheiten, Arbeitslose oder sozial benachteiligte Personen) oder Unternehmen (wissensbasierte Tätigkeiten) zugeschnitten sind? Sollte die Qualität bei der Erbringung der Unterstützungsleistungen verbessert werden (Verwendung von IKT, Berufsstandards)?

5⇒ Sind die Hindernisse und die Anreize für den Ausbau und das Wachstum von Unternehmen in der Europäischen Union vergleichbar mit den Bedingungen für Unternehmer in den Beitrittsländern? Macht die anstehende Erweiterung spezifische Maßnahmen in den Beitrittsländern erforderlich?

ii. Risiken und Ertrag des Unternehmertums ins Gleichgewicht bringen

Wagemut sollte eher belohnt als bestraft werden. Die Vorschriften für die soziale Sicherheit und das Steuerrecht müssen vor dem Hintergrund ihrer Auswirkungen auf die Bereitschaft der Unternehmer neu bewertet werden, das Risiko der Gründung oder des Ausbaus eines Unternehmens einzugehen. Die Übernahme einer bestehenden Firma sollte unterstützt und das Potenzial des "Intrapreneurship" könnte stärker ausgeschöpft werden. Zur Milderung der negativen Auswirkungen eines Konkurses sollten Maßnahmen wie eine schnellere Schuldentilgung, die Bewahrung bestimmter Vermögenswerte oder die Rehabilitierung von Konkurschuldnern erwogen werden.

6⇒ Was können die Mitgliedstaaten der EU tun, damit Risiken und Erträge einander besser aufwiegen, um so die unternehmerische Initiative voranzutreiben (Abmilderung der negativen Auswirkungen eines Konkurses, bessere Sozialleistungen für Unternehmer, Senkung der Steuerlast entweder in puncto administrativer Aufwand oder Steuersätze)?

7⇒ Wie können mehr angehende Unternehmer dazu gebracht werden, die Übernahme eines Unternehmens statt einer Neugründung zu erwägen (Käufer- und Verkäuferdatenbanken oder -marktplätze, besondere Ausbildung für Familienbetriebe, Betriebsübernahme durch das Management oder die Belegschaft)?

8⇒ Wie können Spin-offs attraktiver werden (Betriebsübernahme durch das Management, Featuring, Fachberatung, steuerrechtliche oder anderweitige Bestimmungen für Beschäftigte und ihre Arbeitgeber in der Startphase)?

iii. *Eine Gesellschaft, die Unternehmergeist wertschätzt*

Zwar äußern zahlreiche Menschen, dass sie gerne unternehmerisch tätig würden, vielen von ihnen fehlt es jedoch am nötigen Vertrauen und an den Kompetenzen, ihre Bestrebungen in die Tat umzusetzen. Junge Menschen sollten mit der Welt der Unternehmer in Kontakt gebracht werden und zusammen mit ihren Lehrern/Ausbildern darin unterstützt werden, unternehmerische Kompetenzen zu erlernen. Kampagnen könnten Rollenmodelle und Erfolgsstorys propagieren, um erfolgreiche Unternehmer herauszustellen und ihren Nutzen für die Gesellschaft zu betonen. Derartige Kampagnen sollten sich besonders an diejenigen richten, die in der Unterstützung angehender Unternehmer eine Rolle spielen können, etwa Schulen, Hochschulen, Investoren, lokale Gemeinschaften, Regionen, Wirtschaftsverbände, Unternehmensberater und Medien.

*9⇒ Wie kann die Bildung die Entwicklung des für eine unternehmerische Denkweise erforderlichen Bewusstseins und der nötigen Fähigkeiten unterstützen (Unternehmertraining als Teil des Lehrplans in Schulen, Unternehmer kommen in den Unterricht, Praktika für Studenten in Form einer Zusammenarbeit mit erfahrenen Unternehmern, mehr Unternehmergeist an Hochschulen, mehr MBA-Programme, Zusammenführen von Unternehmergeist und öffentlichen Forschungsprogrammen)?*

*10⇒ Was könnten Unternehmensverbände, die Medien und die Behörden tun, um den Unternehmergeist zu fördern (Rollenmodelle, Medienkampagnen, Tage der offenen Tür in Unternehmen, Verleihung von Unternehmerpreisen) und auf welcher Ebene (europäisch, national, regional oder lokal)?*