

III

(Vorbereitende Rechtsakte)

EUROPÄISCHER WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS

435. PLENARTAGUNG VOM 25./26. APRIL 2007

Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Entwicklung der Wertschöpfungs- und Lieferketten: Europäische und globale Tendenzen“

(2007/C 168/01)

Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss beschloss am 6. Juli 2006, gemäß Artikel 29 Absatz 2 der Geschäftsordnung eine Stellungnahme zu folgendem Thema zu erarbeiten: „*Entwicklung der Wertschöpfungs- und Lieferketten: Europäische und globale Tendenzen*“.

Dieser Beschluss wurde am 26. Oktober 2006 bestätigt.

Die mit den Vorarbeiten beauftragte Beratende Kommission für den industriellen Wandel nahm ihre Stellungnahme am 6. März 2007 an. Berichterstatter war Herr VAN IERSEL, Mitberichterstatter Herr GIBELLIERI.

Der Ausschuss verabschiedete auf seiner 435. Plenartagung am 25./26. April 2007 (Sitzung vom 25. April) mit 130 gegen 1 Stimme bei 4 Stimmenthaltungen folgende Stellungnahme:

Teil 1 — Schlussfolgerungen und Empfehlungen

A. Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss empfiehlt das Konzept der Wertschöpfungs- und Lieferkettenentwicklung, oder besser gesagt: des vernetzten Handelns von Branchen und Unternehmen, der Aufmerksamkeit der Verantwortungsträger und dringt auf interaktive Ansätze auf EU- und auf nationaler Ebene.

B. Diese dynamischen Prozesse erfordern Anpassung und Anpassungsfähigkeit in Bezug auf alle Aspekte der Unternehmensführung. Dazu gehören Produktdefinition und -design, Dienstleistungen, Marketing, Finanzmanagement und Human Resources Management — Aufgaben, die oft extern erbracht werden. Vernetzung heißt, dass Unternehmen weltweit immer stärker miteinander verflochten sind und Produktion und Dienstleistungen immer stärker integriert werden.

C. Die Unternehmen werden dadurch auf unterschiedliche Weise beeinflusst, was durch die Unternehmensgröße, ihre Position in der Liefer- bzw. Wertschöpfungskette und die Branchen, in denen sie tätig sind, bedingt ist. So sind große multinationale Konzerne in allen Abschnitten dieses Vernetzungsprozesses gut aufgestellt, während relativ kleine und mittelgroße Zulieferer, die am Anfang oder in der Mitte der Kette stehen (erster, zweiter, dritter ... Zulieferer), oft mit den in Teil II dargestellten Hindernissen zu kämpfen haben. In dieser Stellungnahme werden diese Unternehmen mit dem speziell für die Zwecke dieser

Stellungnahme gemünzten Begriff „IIC“ (*initial and intermediate companies*) bezeichnet (¹).

D. Die überwältigende Mehrheit der Arbeitsplätze in der Privatwirtschaft wird von Firmen bereitgestellt, die nicht zu den ganz großen gehören (siehe Ziffer C). Es sind die kreativsten und innovativsten unter ihnen, die für die vernetzte Wirtschaft von entscheidender Bedeutung sind. Diese Entwicklung hat eine solche Dimension, dass nicht nur von einer erheblichen mikroökonomischen, sondern auch von einer makroökonomischen Relevanz gesprochen werden muss.

E. Der EWSA hält es für notwendig, das Arbeitsumfeld der IIC zu verbessern. In dieser Stellungnahme werden (in den Abschnitten 3 und 4 in Teil II) die größten Herausforderungen dargestellt und Handlungsempfehlungen ausgesprochen, die Folgendes betreffen:

— eine neue Einstellung gegenüber den IIC,

(¹) Dementsprechend bezieht sich diese Stellungnahme auch nicht auf die kleinen und mittelgroßen Unternehmen („KMU“) im Sinne der Definition der Europäischen Kommission. Die kleineren Unternehmen, um die es hier geht, sind Zulieferbetriebe mit einigen Hundert Beschäftigten, während mittelständische Zulieferer mitunter Tausende Arbeitnehmer beschäftigen. Beide stehen am Anfang oder in der Mitte der Wertschöpfungskette, mit anderen Worten: sie sind nicht die Enderzeuger/Endanbieter, die in der Regel größere Unternehmen sind. Diese Unternehmen definieren sich nicht aufgrund messbarer Unternehmensdaten (Umsatz, Beschäftigung usw.), sondern mehr aufgrund ihrer Position innerhalb der Wertschöpfungs- und Lieferketten. Rohstofflieferanten, bei denen es sich zwar tendenziell um größere Unternehmen handelt, werden in dieser Stellungnahme nicht behandelt, obwohl sie am Anfang des Produktionsprozesses stehen.

- verbesserte Zusammenarbeit und gegenseitiges Vertrauen zwischen diesen Unternehmen,
- erleichteter Zugang zu Finanzierungen,
- Verminderung der Einschluss-/Ausschlusseffekte,
- Durchsetzung der Rechte am geistigen Eigentum,
- Bekämpfung von Wettbewerbsverzerrungen durch konsequente, effizientere und rechtzeitige Nutzung der handelspolitischen Schutzinstrumente der EU zur Vermeidung unfairer Einfuhren,
- Aufbau von Qualifikationen und Unternehmergeist,
- Anwerbung qualifizierter junger Arbeitskräfte, besonders Ingenieure, für die IIC,
- Umsetzung der neuen EU-Industriepolitik einschließlich ihres branchenspezifischen Ansatzes,
- bestmögliche Nutzung des 7. Forschungsrahmenprogramms,
- Verabschiedung zielgerichteter Rechtsetzung und Bürokratieabbau.

F. Ohne eine allgemein anerkannte Definition der IIC ist ihre volle Bedeutung für den industriellen Wandel und die Globalisierung nur schwer zu erfassen. Es müsste viel mehr unternommen werden, um ihre bedeutsame Rolle stärker deutlich zu machen. Sollen die Vorschläge unter E teilweise oder ganz umgesetzt werden, müssen einige Vorbedingungen durch die Unternehmen selbst, einige durch die Politikgestalter und ein großer Teil durch beide zusammen erfüllt werden. Auf jeden Fall muss jedwede Umsetzung in enger Absprache mit allen relevanten Interessenträgern erfolgen. Im selben Zusammenhang sollten sich die Gremien, die auf nationaler und europäischer Ebene den branchenspezifischen Dialog führen, fähig zeigen, politischen Entscheidungsträgern eine glaubhafte, gemeinsame Vision zu unterbreiten.

Teil II — Gründe

1. Einleitung

1.1 Die Vorstellung, wonach es sich bei Lieferketten um ein modernes Phänomen handelt, ist irreführend. Seit Beginn der organisierten Produktion hat es sie in der einen oder anderen Form immer gegeben.

1.2 Dennoch lässt sich in den letzten Jahrzehnten ein lebhaftes Interesse für Lieferketten feststellen, das auf die stürmische Entwicklung zurückzuführen ist, welche durch den technischen Fortschritt und die Globalisierung mit all ihren Marktauswirkungen angetrieben wird. Diese Thematik ist Gegenstand unzähliger Veröffentlichungen und Konferenzen weltweit. Die konventionelle lineare Sequenzierung wird durch komplexe Netzwerke und integrierte Herstellungsprozesse ersetzt, die sich oft über viele Unternehmen und Länder erstrecken.

1.3 Heute sind in vielen Bereichen Wertschöpfungs- und Lieferketten immer stärker zu einem echten globalen Netz zusammengewachsen. Zutreffender wäre es daher, von „Netzwerken“ statt von „Ketten“ zu sprechen, da erstere zweifellos unbeständigere Erscheinungen als letztere sind.

1.4 Die Wertschöpfungsnetze (oder einfach „Wertnetze“) werden selbst immer globaler und weitläufiger. Im Rahmen dieses Prozesses bildet sich auch ein paneuropäisches Wertnetz heraus, das durch die jüngste EU-Erweiterung noch weiteren Schub erhalten hat.

1.5 Die Einsicht setzt sich durch, dass für die Entwicklungsnotwendigkeiten eines Unternehmens Selbstverbesserung allein nicht mehr ausreicht. Der Nutzen nach innen gerichteter, firmeninterner Programme ist zwar hilfreich und erwünscht, reicht aber nicht aus, um die Unternehmen die Möglichkeiten wahrnehmen zu lassen, die ein echtes globales System des Geschäftsverkehrs bieten würde. Die Firmen müssen über ihren Tellerrand hinausschauen, wenn sie in der modernen Welt überleben wollen.

1.6 Netzwerkmanagement und Logistik sind daher immer stärker in den Vordergrund gerückt, denn die Unternehmen wenden immer mehr Zeit und Mittel für die Sicherung des optimalen Ertrags auf. Dies geschieht, indem sie ihr zunehmend komplexes Geflecht aus Aktivitäten und Dienstleistungen, ohne das die modernen Produktions- und Geschäftsabläufe undenkbar wären, optimieren und koordinieren.

1.7 Die Verantwortung der Manager und das Anforderungsprofil der Arbeitnehmerschaft haben sich auf allen Ebenen radikal gewandelt, da solche Entscheidungen und Haltungen gefordert sind, die ein optimales Zusammenspiel zwischen Kunden, Zulieferern und Unternehmen sicherstellen.

1.8 Dies gilt für alle Unternehmenskategorien — für Großunternehmen und für mittelständische und kleine Unternehmen gleichermaßen — und zwar ungeachtet der Unterschiede und der Interaktionen zwischen den Branchen. Allerdings scheint es, dass Großunternehmen, vor allem jedoch die multinationalen Konzerne, für die aktuellen Trends besser gerüstet sind als IIC (?).

1.9 Tatsächlich arbeiten zwei Drittel der privatwirtschaftlich Beschäftigten in Europa für kleinere und mittlere Unternehmen, von denen viele zu den IIC zu zählen sind. Dementsprechend hat das Gedeihen dieser Unternehmensart nicht nur eine mikroökonomische Dimension, sondern auch eine makroökonomische Auswirkung.

1.10 Da das Thema dieser Stellungnahme jedoch die Entwicklung der Wertschöpfungs- und Lieferketten ist, liegt der Schwerpunkt vor allem auf innovationsstarken IIC des Hochtechnologie- und Hochqualitätsbereichs, die ein Wachstums- und Internationalisierungspotenzial aufweisen, oder auf solchen, die bereits auf dem Weltmarkt agieren (?).

1.11 Es müssen Mittel und Wege gefunden bzw. verbessert werden, um ein gesundes und nachhaltiges Umfeld zu schaffen, das dieser Art von Unternehmen förderlich ist und ihr Potenzial voll zur Geltung bringt.

1.12 Sicher gibt es bei den Lieferketten bzw. -netzwerken Unterschiede von Branche zu Branche, doch soll die in dieser Arbeit durchgeführte Analyse anhand einer einzelnen Branche veranschaulicht werden. Deshalb enthält Anhang 2 der Stellungnahme eine Fallstudie aus der Automobilbranche, in der die Thematik deutlich hervortritt. Diese Branche wurde aufgrund der offenkundigen Komplexität ihrer Lieferketten/-netze gewählt, die in Anhang 1 dargestellt ist.

(?) Vgl. Ziffer C und Fußnote 1.

(?) Siehe Fußnote 1.

1.13 Europäische Unternehmen lagern nicht selten eines oder mehrere Glieder der Lieferketten aus. Anschließend werden die auf dieser Stufe produzierten Waren wieder importiert und ein Mehrwert zugefügt, bevor sie erneut in das Wertschöpfungsnetz eingeführt werden. Wichtig ist, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass im Zuge dieses Prozesses ein Maximum an Rentabilität, Arbeitsplätzen und Know-how in Europa bleibt. Dies ist entscheidend, wird doch Know-how immer mehr zu einem eigenständigen Produktionsfaktor, der in Wertschöpfungsnetzen im Wesentlichen durch grenzenlose anstatt durch einfach grenzüberschreitende Finanzströme angetrieben wird ⁽⁴⁾.

1.14 In diesem Papier soll der Frage nachgegangen werden, wie die Europäische Union wirkungsvoller dazu beitragen kann, wichtige (Mehrwert erzeugende) Teile der Lieferketten in Europa zu halten ⁽⁵⁾.

2. Wertschöpfungsnetze und industrieller Wandel

2.1 Der industrielle Wandel steht in engem Zusammenhang mit der Wertschöpfung im netzwerkartigen Aufbau der Gesellschaft. Dabei kommt Dienstleistungen wie Beratung, Ingenieurleistungen, Logistik oder Marketing eine bedeutsame Rolle zu. Im Zuge der abnehmenden vertikalen Integration verlagert sich die Wertschöpfung auf den Verarbeitungstufen oft zum Zulieferer. Dieser Prozess wird immer facettenreicher, da viele dieser Zulieferer ebenfalls in globale Netze eingebunden sind, durch die neue gegenseitige Abhängigkeiten zwischen den Zulieferern entstehen.

2.2 Was aber bedeutet eigentlich „global“? Neben der offenbaren Rolle der USA und Japans haben im letzten Jahrzehnt andere Regionen die Weltbühne betreten, darunter die sog. BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien, China). Allerdings ist hinzuzufügen, dass es in dieser Gruppe zwei Kategorien gibt, wobei besonders der Einfluss von Indien und China die gesamte Weltkarte der Lieferketten und Wertschöpfung dramatisch verändert ⁽⁶⁾.

2.3 Vor diesem Hintergrund muss die EU ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern, indem sie Mehrwert generiert, da der reine Kostenwettbewerb nicht realistisch und auch nicht mit ihren sozialen und Nachhaltigkeitszielen vereinbar ist.

⁽⁴⁾ Siehe hierzu „The Three Rounds of Globalisation“, Ashutosh Sheshalaya (Autor), The Globalist, Ausgabe von Donnerstag, 19. Oktober 2006 (<http://www.theglobalist.com/DBWeb/printStoryId.aspx?StoryId=5687>).

⁽⁵⁾ Die Stellungnahme knüpft thematisch an die folgenden früheren oder aktuellen Stellungnahmen an: „Wechselwirkungen zwischen Dienstleistungen und Industrie in Europa sowie Auswirkungen auf Beschäftigung, Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität“ (CCMI/035 — CESE 1146/2006, ABl. C 318 vom 23.12.2006), „Innovation: Auswirkungen auf den industriellen Wandel und die Rolle der EIB“ (CCMI/038 — in Erarbeitung), „Regionale und lokale Politik zur Bewältigung des industriellen Wandels: die Rolle der Sozialpartner und der Beitrag des Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation“ (CCMI/031 — CESE 1144/2006, ABl. C 318 vom 23.12.2006), „Europäische Logistikpolitik“ (TEN/240, CESE 210/2007, noch nicht im Amtsblatt veröffentlicht); „Verbesserung der Sicherheit der Lieferkette/Güterverkehr“ (TEN/249 — CESE 1580/2006, ABl. C 325 vom 30.12.2006), „Große Einzelhandelsunternehmen — Tendenzen und Auswirkungen auf Landwirte und Verbraucher“ (NAT/262 — CESE 381/2005, ABl. C 255 vom 14.10.2005).

⁽⁶⁾ Art. cit. Fußnote 4.

2.4 Lieferketten und -netze werden immer umfassender, da industrielle Abläufe zunehmend durch eine Fragmentierung der Produktionslinien und die Produktspezialisierung in Folge der technischen Entwicklung und der Ausrichtung an Kundenwünschen charakterisiert sind. Hersteller können zentrale Teile der Produkte standardisieren, dabei zugleich aber Spielraum für Kundenwünsche lassen. Die Rede ist von **kundenindividueller Massenfertigung** („mass customization“).

2.5 Diese Faktoren werden durch die Interaktion zwischen Produktions- und Dienstleistungsunternehmen ⁽⁷⁾ stimuliert, was zu einer **Erosion der Branchengrenzen** führt. Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) tragen zu dieser Situation bei, indem sie für eine wachsende Interoperabilität und die Zunahme elektronisch erbrachter Dienstleistungen sorgen.

2.6 Europäische Unternehmen sollten bestrebt sein, Zulieferernetzwerke zur Generierung von „erweiterten Produkten“ (einem System aus Produkten und Dienstleistungen) zu schaffen, die auf mehrwertträchtige Nischenmärkte abzielen. Sogar die Produktionsstätten selbst sind handelbare komplexe Produkte geworden.

2.7 Neue Technologiezyklen lassen das **Management der Humanressourcen** auf allen Ebenen immer wichtiger erscheinen und unterstreichen die Dringlichkeit des lebenslangen Lernens als einer unerlässlichen Komponente der Wettbewerbsfähigkeit und der Beschäftigungsfähigkeit.

2.8 Die **Produktzyklen** verkürzen sich aufgrund des zunehmenden Wechselspiels von Dienstleistern und herstellendem Gewerbe und des immer globaleren Wettbewerbs sowie der (vorwettbewerblichen) Zusammenarbeit in vielen Bereichen.

2.9 Die Struktur der Unternehmen und ihre dynamische Beziehung untereinander werden durch den sich vollziehenden Wandel stark beeinflusst. Sie bedürfen einer kontinuierlichen **Anpassung und Umorganisation**. Die Spezialisierung der Produktionsprozesse, die Kundenbezogenheit und die Entwicklung von Dienstleistungen rund um den Produktionsprozess führen in zunehmendem Maße zu Auslagerungen bzw. Ausgliederungen („Outsourcing“). Im Gegenzug kann Outsourcing zu einer weiteren Spezialisierung und Dezentralisierung führen.

2.10 Parallel zu diesen Prozessen findet eine **Konzentration** durch Unternehmenszusammenschlüsse und -aufkäufe statt: je größer die Distanz zum Verbraucher, desto stärker die Konzentration und Konsolidierung.

2.11 **Outsourcing und Offshoring** findet in globalem Maßstab statt ⁽⁸⁾. Schwellenwirtschaften in den neuen Mitgliedstaaten sowie in Asien sind an diesem Prozess stark beteiligt, und jedes

⁽⁷⁾ Diese Thematik wurde im Rahmen der EWSA-Stellungnahme „Wechselwirkungen zwischen Dienstleistungen und Industrie in Europa sowie Auswirkungen auf Beschäftigung, Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität“ (CCMI/035, CESE 1146/2006, ABl. C 318 vom 23.12.2006) erschöpfend behandelt.

⁽⁸⁾ Die CCMI hat sich intensiv mit Betriebsverlagerungen, mit dem Umfang dieses Phänomens sowie mit den daraus erwachsenden Herausforderungen und Chancen auseinandergesetzt. Das Ergebnis dieser Arbeit (Stellungnahme, Informationsbericht, externe Studie, Konferenz) kann der Broschüre „Betriebsverlagerungen: Herausforderungen und Chancen“ (ISBN: 92-830-0668-2) entnommen werden, die unter der folgenden Internetadresse heruntergeladen werden kann: (http://www.eesc.europa.eu/documents/publications/index_en.asp?culture=EN&id=141&details=1).

Land bietet spezifische Kostenvorteile und ein eigenes Marktpotenzial. Asien entwickelt sich zum unbestrittenen Zentrum der Billigproduktion und Dienstleistungserbringung. In China und Indien findet eine unabhängige Technologieentwicklung statt. Im Rahmen solcher Prozesse können Teilauslagerungen von Unternehmenstätigkeiten mit realen Arbeitsplatzverlusten stattfinden. Dies kann bei den Beschäftigten zu einem Gefühl der Unsicherheit führen. Andererseits können Verlagerungen auch der Beschäftigung in Unternehmen in Europa zugute kommen ⁽⁹⁾.

2.12 Das komplizierte Bild der zahllosen globalen Transaktionen, Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen zeigt, dass **Verlagerungen** als Resultat von Umgestaltungen der Produktions- und Dienstleistungslinien weder ein linearer Vorgang noch eine Einbahnstraße sind. Denn die Produktionskosten sind nur einer der Faktoren, die bei den Überlegungen berücksichtigt werden. Etliche andere Faktoren, die nicht Gegenstand dieser Stellungnahme sind, spielen mit hinein. Dazu zählen die komplexe Logistik, die hohen Transportkosten, Umweltbelange, Rechtsrahmen, Schutz geistigen Eigentums, die Verfügbarkeit von Rohmaterial, Technologie und Fachwissen. Werden alle diese Aspekte einbezogen, könnte es sich in manchen Fällen für das produzierende Gewerbe und die Dienstleistungsunternehmen lohnen, nach Europa zurückzukehren.

2.13 Andererseits können auch innovative Unternehmensaktivitäten verlagert werden, was für Europa zu einem Verlust von Know-how führen könnte. Tatsächlich können Betriebsverlagerungen langfristig zu einer Erosion der Innovationsfähigkeit der europäischen Industrie führen, falls die Wissens- und Forschungsbasis in der EU nicht gestärkt wird. Die steigende Zahl indischer und chinesischer Ingenieure (45 % aller Ingenieure auf der Welt) spricht hier Bände.

2.14 Dieser Trend könnte sich außerdem noch dadurch verschärfen, dass junge Leute mit hoher Qualifikation Europa den Rücken kehren oder mit Vorliebe eine Beschäftigung in einem Großunternehmen anstreben ⁽¹⁰⁾ mit der Folge, dass den europäischen IIC die qualifizierten Arbeitskräfte ausgehen.

2.15 Großunternehmen sind oft günstiger als die IIC aufgestellt, um mit den oben dargestellten Herausforderungen fertig zu werden. Im Allgemeinen verfügen sie über einen relativ leichten Zugang zu Banken und zum Kapitalmarkt, sie arbeiten in vielerlei Hinsicht interaktiv und interoperabel mit anderen Unternehmen zusammen und haben Zugang zu zahlreichen Märkten. Was das Outsourcing anbelangt, sind sie führend. Allerdings sind sie nicht so flexibel wie kleinere Unternehmen.

⁽⁹⁾ Das „Offshoring Research Network“, ein transatlantischer Zusammenschluss von sechs Forschungsinstituten, führte unlängst seine jüngste Zweijahresstudie über die Entwicklungen bei Betriebsverlagerungen durch. Das Rotterdamer „Erasmus Strategic Renewal Centre“ untersuchte niederländische Unternehmen und gelangte zu folgendem Schluss: „Die Verlagerung von Unternehmenstätigkeiten blieb in 57 % der Offshore-Vorhaben ohne Einfluss auf die Zahl der Arbeitsplätze niederländischer Unternehmen. Bei 39 % der Verlagerungen kam es jedoch zu Arbeitsplatzverlusten; nur in 4 % der Fälle entstanden neue Arbeitsplätze in den Niederlanden. Aus den Untersuchungen geht hervor, dass durchschnittlich 37,8 neue Arbeitsplätze am Offshore-Standort geschaffen werden und durchschnittlich 3,5 Arbeitsplätze in den Niederlanden verloren gehen. Mit anderen Worten entstehen für jeden verlorenen Arbeitsplatz in den Niederlanden 10,8 neue Arbeitsplätze an einem ausländischen Standort.“

⁽¹⁰⁾ Siehe Ziffer 3.22

3. Herausforderungen für die IIC

3.1 Alle Indikatoren deuten darauf hin, dass sich die Fragmentierung der Produktion, die Kundenanpassung sowie der Trend zu globalen Netzwerken fortsetzen werden. Auf den meisten Gebieten agieren die großen multinationalen Konzerne als strategische Führer, doch übernimmt eine wachsende Schar von IIC einen Großteil der Arbeit.

3.2 Mitunter sind IIC trotz ihres hohen Potenzials genötigt, auf kurzfristigere Ansätze auszuweichen; sie müssen sich neue Märkte hart erkämpfen, sie sind oft abhängig von regelmäßigen Aufträgen einzelner Großkunden und haben vielfach einen ungünstigeren Zugang zum Kapitalmarkt. Zudem sind sie sehr stark der Gefahr von Brüchen in der Lieferkette ausgesetzt, die sich im Zusammenhang mit den ständigen Forderungen der Großkunden nach Verringerung der Kosten ergibt. In den folgenden Abschnitten soll auf die größten Schwierigkeiten hingewiesen werden, denen sie gegenüberstehen.

Auf die richtige Einstellung kommt es an

3.3 Zahllose Verbesserungen der Rahmenbedingungen für vergleichsweise kleine und mittelgroße Unternehmen sind ohne Zweifel von der Einstellung der Gesellschaft und in den Unternehmen selber abhängig. In einigen Mitgliedstaaten und -regionen gibt es gegenüber dieser Art von Unternehmen eine positivere Haltung als anderenorts. Deshalb sollte der Austausch bewährter Praktiken gefördert werden.

Gegenseitiges Vertrauen und Kooperation zwischen den IIC

3.4 Die IIC müssen ermutigt werden, sich für die Zusammenarbeit zu öffnen und gemeinsame Projekte zu entwickeln. Durch Kooperation und Projekte dieser Art kann ihre Stellung am Markt gefestigt und die Verhandlungsposition der Zulieferer vis-à-vis den Großkunden gestärkt werden. Sie könnten auch schädliche Einschluss- oder Ausschlusseffekte mindern.

3.5 Die Nutzung von Open-source-Software ⁽¹¹⁾ und der freie Zugang zu Engineering-Technologien und Standards sollte propagiert werden. Die effiziente Anbindung der IIC an Forschungseinrichtungen ist von großer Bedeutung.

3.6 Auch die Cluster- und Netzwerkbildung rund um führende Unternehmen und Industrieregionen in hoch industrialisierten und hoch technologisierten Umfeldern könnte eine wertvolle Hilfe sein ⁽¹²⁾, da sie einer systematischen Kooperation zwischen den Unternehmen entgegenkommt. Eine offene Haltung

⁽¹¹⁾ Vgl. die unlängst veröffentlichte Studie über die Auswirkungen der Open-source-Software in der IKT-Branche in der EU, herausgegeben von MERIT im Auftrag der Europäischen Kommission (DG ENTR) am 26. Januar 2007 (Schlussbericht vom 20. November 2006), abrufbar unter: <http://ec.europa.eu/enterprise/ict/policy/doc/2006-11-20-flossimpact.pdf>

⁽¹²⁾ Ein erhellendes Beispiel neben vielen anderen ist die Region Eindhoven-Löwen, wo eine Interaktion zwischen Universitäten und Unternehmen stattfindet (angeführt durch das multinationale Unternehmen Philips), was zur Schaffung eines günstigen Umfelds für viele KMU im Hochtechnologiebereich geführt hat.

nahe gelegener Universitäten und Technologieinstitute in Verbindung mit einem geeigneten Ansatz der lokalen und regionalen Gebietskörperschaften sind entscheidend. Von „Industriezonen“ in der Nachbarschaft von Technologiezentren, Wissenschaftsparks und Universitäten können kleinere Unternehmen sehr stark profitieren.

Finanzielle Rahmenbedingungen

3.7 Banken und Investoren allgemein sollten für eine größere Risikobereitschaft gewonnen werden. Statistiken belegen, dass eine solche positive Sicht in der US-amerikanischen Finanzwelt durch hohe Erträge belohnt wird. Der ungehinderte Zugang zum Kapitalmarkt in Europa wäre auf jeden Fall dringend notwendig, und zwar umso mehr, da eine Tendenz zur Abwälzung der finanziellen Last in Produktionsprozessen von den Großunternehmen auf die kleineren Zulieferer festzustellen ist.

3.8 So hat beispielsweise das Outsourcing in der Automobilindustrie zahlreiche Unternehmen mit einem Finanzierungsproblem konfrontiert, da sowohl die Entwicklungsprozesse als auch die Amortisationszeiträume lang sind — die Entwicklung beansprucht 3 bis 5 Jahre, die Amortisationszeiträume betragen 5 bis 7 Jahre. In den USA wurde dieses Problem teilweise dadurch gelöst, dass für einen besseren Zugang zu Privatkapital gesorgt wurde, und in vielen wirtschaftlich aufstrebenden Ländern durch großzügige steuerliche Regelungen und staatliche Beihilfen. Hier müssen in Europa — zumal für die IIC und ihren Finanzierungsbedarf für Forschung und Entwicklung im Dienst der technischen Innovation — dringend bessere Bedingungen geschaffen werden. Neben Maßnahmen durch den Staat und die Banken — einschließlich der Europäischen Investitionsbank (EIB), die in enger Verzahnung mit ihren Finanzpartnern in Europa arbeiten sollte — muss auch privates Beteiligungskapital („private equity“) herangezogen werden.

3.9 Der EWSA nimmt mit großem Interesse die in der Mitteilung der Kommission „Umsetzung des Lissabon-Programms der Gemeinschaft: Die Finanzierung des Wachstums von KMU — Der besondere Beitrag Europas“ enthaltenen Richtungssignale zur Kenntnis⁽¹³⁾. Es muss eine tragfähigere Brücke geschlagen werden zwischen den Finanzinstitutionen und privatem Beteiligungskapital auf der einen Seite und den KMU auf der anderen.

Einschluss- und Ausschlusseffekte

3.10 Die Abhängigkeit von Großkunden gibt besonders dann Anlass zur Besorgnis, wenn dieses Phänomen in einer monoindustriellen Region auftritt und wenn IIC in Lieferketten eingeschlossen bzw. von ihnen ausgeschlossen werden. Bei der Kooperation mit Großunternehmen werden die Zulieferer oft genötigt, eine bestimmte Technologie einzusetzen. Die Belieferung eines Großkunden kann dann dazu führen, dass sich ein Zulieferer auf eine spezielle Technologie festlegen muss und sozusagen darin „eingeschlossen“ ist.

⁽¹³⁾ Die Mitteilung KOM(2006) 349 endg. wird vom Ausschuss im Rahmen der Initiativstellungnahme „Unternehmenspotenzial, insbesondere von KMU (Lissabon-Strategie)“ (INT/324, in Erarbeitung) bearbeitet. Diese Stellungnahme ist Teil der Antwort auf das Ersuchen, das der Europäische Rat vom 23./24. März 2006 an den EWSA gerichtet hatte (Ziffer 12 der Schlussfolgerungen des Vorsitzes) und in dem der Ausschuss gebeten wurde, Anfang 2008 einen zusammenfassenden Bericht zur Unterstützung der Partnerschaft für Beschäftigung und Wachstum vorzulegen.

3.11 Ebenso kann es Zulieferern widerfahren, dass sie ausgeschlossen werden, weil sie nicht über die notwendigen Werkzeuge verfügen, um zusätzliche Märkte zu erschließen und an anderen Lieferketten oder Netzwerken teilzunehmen.

3.12 Großunternehmen hingegen begeben sich nur ungern in die volle Abhängigkeit von einem einzelnen Zulieferer, auch wenn dies zuweilen geschehen mag. Oft ziehen die großen Automobilhersteller insbesondere für die Erforschung, Entwicklung und Produktion neuer Bauteile und Systeme für das Endprodukt Einzelzulieferer vor. Normalerweise kommt es jedoch zu einem scharfen Wettbewerb unter den Zulieferern.

3.13 In einigen Fällen, hauptsächlich in der Automobilindustrie, war zu beobachten, dass die Kosten für die technische Entwicklung den Zulieferern aufgebürdet wurden, denen darüber hinaus auch noch nahe gelegt wurde, ihr Know-how mit den Mitbewerbern zu teilen. Besonders für Zulieferer, die von keiner monopolartigen Stellung profitieren können, lassen sich hier Schwierigkeiten erahnen.

3.14 Einschluss- und Ausschlusseffekte nehmen tendenziell mit steigender Zahl der IKT-Anwendungen zu. Sie sind aber sicherlich nicht nur auf den IT-Bereich beschränkt. Oft sind Lizenzen schwer zu erhalten. Der Mangel an Standardisierung und Interoperabilität auf der einen Seite und der zurückhaltende Einsatz von Open-Source-Technologien auf der anderen Seite ist investitionshemmend.

3.15 Wiederum sind es die Zusammenarbeit und die Clusterbildung, die bei den geschilderten Prozessen für Abhilfe sorgen könnten (vgl. Ziffer 3.6), und zwar besonders in monoindustriellen Regionen.

Rechte am geistigen Eigentum

3.16 Das geistige Eigentum ist ein Faktor von sehr zentraler Bedeutung⁽¹⁴⁾. Der Schutz des geistigen Eigentums stellt eine besondere Herausforderung für die IIC dar, die oft nur eine geringe bis mittlere Größe aufweisen. Die Probleme dieser Unternehmen bei der Finanzierung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben im Allgemeinen kamen bereits zur Sprache; ihre Lage sollte nicht noch weiter durch die Schaffung einer Situation verschlimmert werden, in der ihre Wettbewerber die Früchte ernten.

3.17 Patente sind von überragender Bedeutung. Der EWSA hat in zahlreichen Stellungnahmen seiner tiefen Sorge um die „wiederholten Rückschläge bei der Einführung des Gemeinschaftspatents“ Ausdruck verliehen, unter denen die Glaubwürdigkeit der EU-Forschungspolitik gelitten hat und von denen keine Ermutigung zu einer „innovativeren, auf konkurrenzfähige Ergebnisse ausgerichteten Forschung“⁽¹⁵⁾ ausgegangen ist. Das Unvermögen, dieses wichtige Problem zu lösen, lässt den Schutz von Innovation (besonders im Vergleich zu den Vereinigten Staaten und Japan) zu einer überaus kostspieligen Angelegenheit werden, die mitunter die finanziellen Möglichkeiten der IIC übersteigt.

⁽¹⁴⁾ Vgl. Ziffer 16 in Anhang 2 über den Missbrauch geistigen Eigentums bzw. die Produktpiraterie in der Automobilzulieferbranche.

⁽¹⁵⁾ Vgl. Stellungnahme CESE 89/2007 (noch nicht im Amtsblatt veröffentlicht), Ziffer 1.1.4, und CESE 729/2006 (ABl. C 195 vom 18.8.2006), Ziffer 3.3.4.

3.18 Das Problem der teuren Verfahren zum Schutz geistigen Eigentums wird noch weiter durch die Ineffizienz verschärft, die sich aus einer mangelhaften Rechtsdurchsetzung ergibt. Was die Handelsbeziehungen mit China anbelangt, so ist die Produktpiraterie als vordringliches Thema zu behandeln. Aufgrund der Produktpiraterie haben viele Hochtechnologieunternehmen kein Interesse daran, ihre Investitionen in China zu erhöhen, einige haben ihre Investitionen sogar wieder abgezogen ⁽¹⁶⁾.

3.19 Anhang 2 zeigt die Tragweite des Missbrauchs von geistigem Eigentum und der Produktpiraterie bei Autoteilen.

Neue Chancen ergreifen — die Bedeutung von Qualifikationen und Unternehmergeist

3.20 Spezialisierte IIC halten viele Trümpfe in der Hand. Neue Möglichkeiten tun sich dort auf, wo von Großbetrieb auf Dezentralisierung und maßgeschneiderte Ansätze umgestellt wird — vorausgesetzt, die erforderlichen Qualifikationen sind vorhanden.

3.21 Es stimmt bedenklich, dass europaweit die Mehrheit der Hochschulabgänger eine Beschäftigung in einem Großunternehmen anstrebt. Hier muss offensichtlich etwas getan werden, um Menschen dazu zu ermutigen, in IIC zu arbeiten, und zwar durch die Verbesserung der Karriereperspektiven. Besonders akut wird das Problem für die IIC da, wo die Gesamtzahl der Hochschulabsolventen nicht ausreicht, etwa im Ingenieurwesen.

3.22 So genannte „duale Ausbildungssysteme“ — gleichzeitiges Lernen und Arbeiten —, die derzeit in einigen Mitgliedstaaten wie Deutschland, Österreich und Luxemburg praktiziert werden, könnten sich für die IIC als sehr aussichtsreich erweisen.

3.23 Die Verbesserung der Qualifikationen und Fähigkeiten der Arbeitnehmerschaft ist wesentlich; die Arbeitnehmer selbst wie auch die Unternehmen stehen hinsichtlich der Hebung der Standards ⁽¹⁷⁾ in der Pflicht. Die Verbesserung der Arbeitsplatzumgebung kann sich hier günstig auswirken. Moderne Konzepte im Personalwesen, darunter die systematische Überprüfung der Bildungs- und Berufsbildungspläne, könnten einen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen leisten. Diese Punkte müssen im Rahmen der branchenspezifischen Ansätze sowie im Dialog zwischen den Sozialpartnern berücksichtigt werden.

⁽¹⁶⁾ NRC *Handelsblad*, eine führende niederländische Zeitung, Ausgabe vom 4. November 2006.

⁽¹⁷⁾ „Können muss identifiziert, erworben, gespeichert, entwickelt und geteilt werden, um den Wert und die Effizienz eines Unternehmens zu steigern. Das bedeutet, dass Unternehmen zu ‚lernenden Organisationen‘ und Arbeitsplätze zu einer dauerhaften Arbeits-Lernumgebung gestaltet werden müssen“. Zu diesem Zweck wurde im Rahmen des KNOWMOVE-Projekts „ein Wissensmanagementansatz entwickelt und getestet, mit dem die Erfahrungen der älteren Arbeitnehmer sowie bewährte Praktiken an einem Ort kartiert, organisiert und gespeichert werden können, wo sie von jedem Beschäftigten des Unternehmens abgerufen werden können.“ (Vgl: http://www.clepa.be/htm/main/promo%20banner/CLEPA%20events/maintopics_KnowMove%202%20Final%20Event.htm, wo die Konferenz „Securing Growth, Innovation and Employment in a Changing Automotive Industry“ vorgestellt wird, die von CLEPA als letzter Schritt zur Bekanntmachung von KNOWMOVE organisiert wird).

3.24 Neben dem direkten Zusammenhang zwischen effizienten Bildungssystemen und der Qualität der Arbeitnehmerqualifikationen kann die Bedeutung des Dreiecks Bildung — Innovation — Forschung nicht überschätzt werden. In diesem Zusammenhang kann sich die neue EU-Initiative „Regionen für den wirtschaftlichen Wandel“ als sehr hilfreich erweisen, da sie die regionale Dimension und die Auswirkungen von Forschung, technischem Können und Wirtschaftscluster in den Mittelpunkt stellt ⁽¹⁸⁾.

3.25 Sollen die aus verbessertem Können und gestärktem Unternehmergeist erwachsenden Vorteile für die IIC nutzbar werden, darf die Bedeutung der territorialen Dimension nicht übersehen werden. Die Globalisierung mit der durch sie ausgelösten stetig zunehmenden Internationalisierung bringt auch das Erfordernis einer entsprechend größeren regionalen Nähe mit sich. Dies kann erreicht werden durch:

- regionale strategische Programme,
- territorialen sozialen Dialog,
- basisnahe Initiativen und regionale Partnerschaften, die regionale Besonderheiten nutzen,
- Mobilität von Forschern zwischen Unternehmen und Universitäten.

3.26 Der Unternehmergeist ist überaus wichtig und ebenso Kreativität und Flexibilität, die sich als Anpassungsvermögen an ein sich rasch wandelndes Umfeld ausdrücken. Kleine und mittelgroße Unternehmen können oft besser mit solchen Herausforderungen umgehen als Großunternehmen. Diese Faktoren dürften den kleineren Unternehmen helfen, von der Fragmentierung und Kundenausrichtung der Netzwerke zu profitieren ⁽¹⁹⁾.

4. Maßnahmenvorschläge

4.1 Um die Effizienz der Wertschöpfungs- und Lieferketten zu verbessern, muss ein gesundes geschäftliches Umfeld für IIC geschaffen werden. Nach Meinung des Ausschusses gibt es zwei Hauptinstrumente, mit denen die Präsenz europäischer IIC in den globalen Netzen gesichert werden könnte: die neu konzipierte **Industriepolitik** (mit ihrem sektorbezogenen Ansatz) und das 7. **Forschungsrahmenprogramm** (FRP7).

Industriepolitik

4.2 IIC sollten systematischer in den Rahmen der Industriepolitik einbezogen werden. Die Kommission und der Rat sollten bei künftigen Rechtsetzungsvorhaben in Bereichen wie technische Entwicklung und Normung die Auswirkungen auf High-Tech-Unternehmen vorab genauer untersuchen. Bei „Industrie“

⁽¹⁸⁾ Diese Initiative für den Zeitraum 2007-2013 wurde am 8. November 2006 von der Europäischen Kommission unter dem Ziel „Territoriale Zusammenarbeit“ angenommen. (http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperation/interregional/ecochange/index_en.cfm).

⁽¹⁹⁾ Vgl. zum Beispiel „*Hidden Champions, Lessons from 500 of the World's Best Unknown Companies*“, von Hermann Simon (Harvard Business School Press, 1996). „*Hidden Champions*“ gibt eine Beschreibung von hauptsächlich deutschen Unternehmen, die Weltmarktführer in ihrem jeweiligen Segment sind, darunter Etikettiermaschinen, Modelleisenbahnen, Räucherkerzen, Blumenerde und Schaukästen für Museen.

denkt man zu oft nur an Großunternehmen. Die — oftmals übersehenen — IIC sollten gesondert konsultiert werden.

4.3 Der Ausschuss betont die Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnologien für die IIC. Er erklärt sich voll und ganz einverstanden mit den Zielen, die die Kommission in ihrer Mitteilung „Vertrauenswürdigkeit elektronischer B2B-Marktplätze“⁽²⁰⁾ vorgestellt hat.

4.4 Die Kommission hat zudem ein Europäisches Netz für die Unterstützung von KMU beim elektronischen Geschäftsverkehr (EEBSN) eingerichtet. Der EWSA begrüßt das Hauptziel des EEBSN, durch das europaweit der Sachverstand im Bereich elektronischer Geschäftsverkehr gebündelt und die Erfahrungen sowie bewährte Praktiken geteilt werden sollen.

4.5 Ein Schlüsselaspekt der EU-Industriepolitik ist der aus der Branchenperspektive heraus geführte offene Dialog über künftige Richtungsentscheidungen und Technologien, wie er in den aktuellen europäischen Technologieplattformen vorgesehen ist. Obwohl die Grenzen zwischen den Branchen zunehmend ins Fließen geraten, ist der branchenspezifische Ansatz in diesem Gebiet immer noch angebracht und eröffnet den IIC willkommene Perspektiven.

4.6 Die Bedeutung der Innovation kann gar nicht stark genug betont werden. Der Ausschuss unterstützt den Vorschlag der Kommission zur Entwicklung innovationsfreundlicher Führungsmärkte („lead markets“) durch die Lancierung einer neuen Führungsmarktnitiative, die darauf abzielt, neue innovative Produkte und Dienstleistungen in viel versprechenden Bereichen zu konzipieren und zu vermarkten⁽²¹⁾.

4.7 Wichtig ist die Teilnahme der IIC an Technologieplattformen. Es steht zu hoffen, dass weitere Mittel und Wege gefunden werden, um die Hemmnisse auf diesem Gebiet auszuräumen. Eine strategische Forschungsagenda muss entworfen werden, die gerade auch die IIC berücksichtigt. Dennoch lassen sich im Alltagsgeschäft dieser Plattformen auch die traditionellen Schwachpunkte vieler dieser Unternehmen beobachten, darunter der Mangel an gegenseitigem Vertrauen, Zeit, verfügbaren Vertretern und nicht selten auch der fehlende strategische Schwerpunkt.

4.8 Um eine strategische Forschungsagenda zu definieren, hat die hochrangige Gruppe „Manufuture“⁽²²⁾ eine Analyse durchgeführt. Diese enthält ähnliche Ideen zum Wandel, zu neuen Mehrwert-Produkten sowie zu dem Mix von Produktion und

⁽²⁰⁾ KOM(2004) 479 endg.

⁽²¹⁾ Vgl. Mitteilung der Kommission zum Thema „Kenntnisse in die Praxis umsetzen: Eine breit angelegte Innovationsstrategie für die EU“ (KOM(2006) 502 endg.), „Ein innovationsfreundliches, modernes Europa“ (KOM(2006) 589 endg.) und „Wirtschaftsreformen und Wettbewerbsfähigkeit: Kernaussagen des europäischen Berichts über die Wettbewerbsfähigkeit 2006“ (KOM(2006) 697 endg.). Die CCMI erarbeitet ihrerseits eine Initiativstellungnahme zum Thema „Innovation: Auswirkungen auf den industriellen Wandel und die Rolle der EIB“ (CCMI/038).

⁽²²⁾ Die hochrangige Gruppe „Manufuture“ ist das leitende Gremium der im Dezember 2004 ins Leben gerufenen „Manufuture European Technology Platform“. Ihr Ziel ist die Lancierung einer forschungs- und innovationsbasierten Strategie, die den industriellen Wandlungsprozess in Europa beschleunigen und dabei mehrwertschaffende Arbeitsplätze sichern sowie einen bedeutenden Anteil der Weltproduktion in der künftigen wissensbasierten Wirtschaft gewährleisten soll. Näheres dazu unter: <http://www.manufuture.org/platform.html>.

Dienstleistung einerseits und innovativen Produktionsformen andererseits⁽²³⁾.

4.9 Zudem ist der Einschluss-/Ausschlusseffekt in Lieferketten oft ein Hemmnis für die effektive Teilnahme an den Plattformen, wenn IIC, auch solche mit einem hohen Potenzial, nicht in der Lage sind, an interoperablen Systemen teilzuhaben.

4.10 Der EWSA vertritt die Auffassung, dass eine strategische Vision für IIC entwickelt werden muss, die dazu beitragen könnte, die Handicaps zu überwinden, die aus einer Einschluss- oder Ausschluss-Situation entstehen können. Das Ziel sollte die Interoperabilität sein. Es könnte erreicht werden durch:

- a) eine Ad-hoc-Initiative, bei der Software-Anbieter kooperieren und ihren Service mehr Kunden zukommen lassen, und
- b) eine Senkung der Preise für die von den IIC benötigten Tools oder sogar durch deren kostenfreie Bereitstellung⁽²⁴⁾. Dadurch sollen die IIC in die Lage versetzt werden, größere Kundenkreise zu erreichen⁽²⁵⁾.

4.11 Nach Auffassung des EWSA könnte dasselbe Ziel durch die Schaffung von EU-Foren zur Kooperation zwischen den IIC gefördert werden, in denen sich Kreativitäts- und Innovationspotenziale in Europa bündeln ließen.

4.12 Ein Kernproblem ist der **verbesserte Zugang zu den Kapitalmärkten**.

4.12.1 Bei Banken und sonstigen Investoren, darunter Risikokapitalfonds, sollte für eine größere Risikobereitschaft geworben werden, etwa indem stärker in IIC im Hochtechnologiebereich investiert wird.

4.12.2 Als spezifisches Beispiel könnte der leichtere Zugang der IIC zum Kapitalmarkt und zu privatem Beteiligungskapital genannt werden, wobei die Zahlungsfristen, die sich aus den

⁽²³⁾ In ihrem im September 2006 veröffentlichten (nur in Englisch erhältlichen) Bericht argumentiert die Manufuture High-Level Group, dass die Geschäftstätigkeit aufgrund der Nachfrage nach kundenspezifischen Produkten mit kurzer Lieferzeit von der Planung und dem Vertrieb physischer Produkte neu ausgerichtet werden sollte. Statt dessen sollten Produktsysteme und Dienstleistungen angeboten werden, die den Ansprüchen der Kunden entsprechen und dabei die Lebenszykluskosten und die Umweltauswirkungen verringern (siehe Ziffer 4, Seite 15). Eine innovative Produktion umfasst neue Geschäftsmodelle, neue Arten des „manufacturing engineering“ und die Fähigkeit, von neuen, grundlegenden Erkenntnissen der Produktionswissenschaften und -technologien zu profitieren (Zusammenfassung, Seite 9). Netzwerke und integrierte Herstellungsprozesse ersetzen die konventionelle lineare Sequenzierung durch komplexe Produktionsnetzwerke, die sich oft über viele Unternehmen und Länder erstrecken (Ziffer 5, Seite 15).

⁽²⁴⁾ Ein bereits bestehendes Beispiel hierfür sind die *Digital Business Eco-systems*.

⁽²⁵⁾ Zwei erfolgreiche Beispiele sind *Universaldiagnosegeräte*, die für die Interoperabilität von Reparaturwerkstätten sorgen, und das Mobiltelefonsystem GSM, dessen Erfolg darauf zurückzuführen ist, dass sich die Unternehmen von Anfang an auf grundlegende Formate, Standards und Austauschverfahren für den Datenverkehr einigen konnten.

bisweilen problematisch langen Entwicklungs- und Amortisationszeiträumen ergeben, entsprechend zu gestalten sind. Finanzinstitutionen wie die Europäische Investitionsbank (EIB) und der Europäische Investitionsfonds (EIF) sollten gestärkt werden, damit der Zugang zu Risikokapitalfinanzierungen, Wagniskapital und Garantieportfolios erleichtert wird ⁽²⁶⁾.

4.12.3 Der EWSA ist der Ansicht, dass Finanzinstitutionen wie die Europäische Investitionsbank eine noch weitergehende flankierende Funktion wahrnehmen könnten, und zwar besonders in Form von Konsortien, an denen lokale Banken, die mit den Unternehmen vor Ort vertraut sind, beteiligt sind.

4.12.4 Vor dem Hintergrund der Industriepolitik neuen Stils und den Forschungspartnerschaften mit der Industrie arbeitet die Europäische Investitionsbank mit der GD Forschung an einem neuen Finanzierungsinstrument, der Risk-Sharing-Finanzfazilität (RSFF — *Risk Sharing Finance facility*). Ziel dieser Maßnahme ist der verbesserte Zugang zur Darlehensfinanzierung, und zwar besonders für Forschungsvorhaben in der Privatwirtschaft und damit verbundene Tätigkeiten, die ein überdurchschnittliches Risikoprofil aufweisen, das vom Markt nicht abgedeckt wird.

4.13 Die **Steuerpolitik** fällt in die Zuständigkeit der Mitgliedstaaten. Dessen ungeachtet wäre es wirklich sinnvoll, auf EU-Ebene wünschenswerte steuerpolitische Maßnahmen zu erörtern, mit denen die Stellung der europäischen Unternehmenswelt in globalen Wertschöpfungs- und Lieferketten gestärkt wird.

4.14 Die Europäische Union muss den Schutz des geistigen Eigentums kleiner und mittlerer Unternehmen zu einem Ziel ihrer **Handelspolitik** machen, da in (großen) aufstrebenden Wirtschaftsräumen eine oftmals unfaire und unzuverlässige Haltung gegenüber europäischen Unternehmen anzutreffen ist.

4.15 Das **Humankapital** ist entscheidend. Stärker als je zuvor sind die Bildungssysteme unerlässliche Stützen des nachhaltigen Wirtschaftswachstums. Bildung, Berufsbildung und lebenslanges Lernen liegen in der gemeinsamen Verantwortung jedes Einzelnen sowie der Unternehmen, Sozialpartner und Behörden ⁽²⁷⁾.

4.16 Die in den Branchen geführten Diskussionen zwischen den Sozialpartnern sollten zu maßgeschneiderten Ansätzen im Personalwesen führen, wozu auch die Entwicklung von Ausbildungsprogrammen gehört, die so zu gestalten sind, dass die erforderlichen beruflichen Qualifikationen vermittelt werden. In den branchenspezifischen Dialogen sollten ferner die regionale Dimension des industriellen Wandels und die EU-Initiative „Regionen für den wirtschaftlichen Wandel“ einbezogen werden ⁽²⁸⁾.

⁽²⁶⁾ Der Zugang der KMU zu Finanzierungsarten soll durch die neuen Möglichkeiten verbessert werden, die das von dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) verwaltete Gemeinschaftsprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) in Bezug auf Risikokapital und Garantien bietet. Ebenfalls für Erleichterungen sorgen soll die neue, in Zusammenarbeit von EIF und GD REGIO unternommene Initiative JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises — Gemeinsame europäische Ressourcen für kleinste bis mittlere Unternehmen) zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für KMU in den Gebieten der Regionalentwicklung.

⁽²⁷⁾ Mit den EU-Strukturfonds (in der Hauptsache der Europäische Sozialfonds (ESF)) und Programmen (wie Lebenslanges Lernen 2007-2013) wird ein strategischer Ansatz zur Stärkung des Humankapitals und des physischen Kapitals verfolgt. Der Europäische Fonds für die Anpassung an die Globalisierung bietet zusätzliche Hilfe bei der Umschulung und Arbeitsplatzsuche von Arbeitnehmern, die aufgrund großer Umschichtungen im Welthandel ihren Arbeitsplatz verloren haben.

⁽²⁸⁾ Vgl. Fußnote 18.

Das siebte Forschungsrahmenprogramm

4.17 Im 7. Forschungsrahmenprogramm, das in die selbe Richtung zielt wie die neue Industriepolitik, sollte den kleinen und mittleren Unternehmen besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden, einschließlich des sachdienlichen Einsatzes des neuen RSFF-Instruments, das gemeinsam mit der EIB entwickelt wird ⁽²⁹⁾. Bei anspruchsvollen IKT-Projekten, die aus dem FRP7 gefördert werden, ist die Teilnahme der IIC wesentlich, sollen sie doch in die Lage versetzt werden, an anspruchsvollen Netzwerken und an der Zusammenarbeit teilzuhaben.

4.18 Nach Auffassung des EWSA kann das FRP7 einen Beitrag zur Verstärkung der Innovationspolitik leisten, wobei enge Verbindungen zwischen Wissenszentren (Universitäten, Technologieinstitute, Berufsschulen) und industriellen Aktivitäten anzustreben sind. Für eine solche Politik sind Wertschöpfungs- und Lieferketten oder -netzwerke wesentlich, da das Programm darauf abzielt, die Entwicklung neuer „erweiterter Produkte“ (auch Produkt-Dienstleistungen oder produktintegrierte Dienstleistungen genannt) und neuer Prozesse zu unterstützen. Ziel ist die Schaffung einer einheitlichen einsatzfähigen Netzwerkumgebung in Europa, die auch den IIC dient.

4.19 Der EWSA stellt fest, dass es aufgrund der Bürokratieanforderungen schwierig ist, kleine und mittelgroße Unternehmen in Forschungs- und Entwicklungsprogramme einzubinden. Der Bearbeitungszeitraum von mindestens einem Jahr ist für diese Unternehmen bei weitem zu lang.

4.20 Es wäre überaus wünschenswert, die richtigen Bedingungen für die Entwicklung starker Netzwerkunternehmen mit transparenten Schnittstellenstrukturen zu schaffen. Der EWSA spricht sich dafür aus, dass das FRP7 einen Beitrag zur systematischen Entwicklung einer optimalen Netzwerkstruktur und flüssiger Netzwerkabläufe in einem dynamischen, komplexen industriellen Umfeld leisten sollte.

4.21 In ähnlicher Weise sollte die Schaffung von Managementstrukturen für Logistik- und Lieferketten sowohl auf strategischer als auch operationeller Ebene unterstützt werden.

4.22 Auch weniger technologiebasierte Industriezweige, die physisch an Europa gebunden sind, können mit Hilfe von Forschungsprogrammen kontinuierliche Produktivitäts- und Effizienzfortschritte sichern und damit ihre Wettbewerbsposition wahren.

4.23 Einer der vielen Aspekte, die die Unternehmen berücksichtigen müssen, um in den vollen Genuss von EU-Forschungsprogrammen zu kommen, ist die Bedeutung der Schaffung zweckdienlicher Netzwerke. Obwohl diese Botschaft bei den IIC in Europa noch nicht ganz angekommen ist, könnte sich die (vorwettbewerbliche) Zusammenarbeit der Unternehmen als überaus nützlich erweisen; Gleiches gilt für die Förderung partnerschaftlicher Beziehungen.

⁽²⁹⁾ Um zu stärker risikoorientierten Finanzierungsmöglichkeiten zu gelangen, arbeitet die EIB gemeinsam mit der Kommission (GD Forschung) an einem neuen Finanzierungsinstrument, der Risk-Sharing-Finanzfazilität (RSFF). Dabei soll der Zugang zur Darlehensfinanzierung verbessert werden, und zwar besonders für Forschungsvorhaben in der Privatwirtschaft und damit verbundene Tätigkeiten, die ein überdurchschnittliches Risikoprofil aufweisen, das vom Markt nicht abgedeckt wird. Das RSFF soll förderungsberechtigten Darlehensnehmern ungeachtet ihrer Größe und ihrer Besitzerstruktur offen stehen. Diese Maßnahme wird auch europäische Forschungsinitiativen wie Forschungsinfrastrukturen, europäische Technologieplattformen, gemeinsamen Technologieinitiativen oder Eureka-Projekte fördern.

4.24 Demgemäß wird mit dem FRP7 beabsichtigt, einen Beitrag zu einer wissensorientierten, vernetzten Industrie zu leisten, die auf europäischen Standards aufbaut und deren wesentliche Elemente die Zusammenarbeit, die Interkonnektion und die Interoperabilität sind.

4.25 Der Ausschuss sieht im FRP7 eine große Chance zur Effizienzsteigerung von Wertschöpfungs- und Zuliefernetzen und appelliert an die relevanten beteiligten Kreise, die volle Umsetzung des Programms sicherzustellen. Dies gilt nicht nur

für Technologien, die die Interkonnektivität in Netzen fördern (hauptsächlich IKT), sondern auch andere „Sprungbretttechnologien“, darunter die Nanotechnologie.

4.26 Entsprechend den Entwicklungen in der Industriepolitik werden *regionalen und lokalen* Zusammenhängen und Maßnahmen im FRP7 ebenfalls Bedeutung beigemessen, besonders mit Blick auf die Zusammenarbeit der IIC mit Großunternehmen und nahe gelegenen Universitäten sowie Technologieinstituten und Berufsschulen ⁽³⁰⁾.

Brüssel, den 25. April 2007.

Der Präsident
des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses
Dimitris DIMITRIADIS

⁽³⁰⁾ Vgl. die Stellungnahme des EWSA „Regionale und lokale Politik zur Bewältigung des industriellen Wandels: die Rolle der Sozialpartner und der Beitrag des Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation“ (CCMI/031 — CESE 1144/2006, ABl. C 318 vom 23.12.2006), und hier insbesondere Ziffer 1 „Schlussfolgerungen und Empfehlungen“ und 4 „Der integrierte territoriale Ansatz und die Systeme der Zukunftsforschung im Bereich der territorialen Innovation und Forschung“.