



Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss

ECO/433

Familien- und Traditionsunternehmen in der Regionalentwicklung

STELLUNGNAHME

Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss

**Das Potenzial von kleinen Familien- und Traditionsunternehmen zur Förderung von
Entwicklung und Wirtschaftswachstum in den Regionen**
(Initiativstellungnahme)

Berichterstatter: **Dimitris DIMITRIADIS**

Beschluss des Plenums	26/01/2017
Rechtsgrundlage	Artikel 29 Absatz 2 der Geschäftsordnung Initiativstellungnahme
Zuständige Fachgruppe	Fachgruppe Wirtschafts- und Währungsunion, wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt
Annahme in der Fachgruppe	07/09/2017
Verabschiedung auf der Plenartagung	18/10/2017
Plenartagung Nr.	529
Ergebnis der Abstimmung (Ja-Stimmen/Nein-Stimmen/Enthaltungen)	197/0/1

1. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

- 1.1 Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss (EWSA) hat in einer Reihe von Stellungnahmen konsequent seine positive Haltung gegenüber Maßnahmen der EU zur Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) zum Ausdruck gebracht¹. Gleichwohl sind KMU eine sehr heterogene Kategorie. Daher sind besondere Anstrengungen erforderlich, um den verschiedenen Unterkategorien und insbesondere den kleinen Familien- und Traditionsunternehmen die gebührende Aufmerksamkeit zu schenken.
- 1.2 Die Bedeutung dieser Unterkategorie liegt darin, dass sie die große Mehrheit der Arbeitsplätze in der EU bereitstellt. Der EWSA, der seine früheren Schlussfolgerung bekräftigt und an die Empfehlungen seiner früheren Stellungnahmen erinnert², möchte die kleinen Familien- und Traditionsunternehmen unter die Lupe nehmen und die Herausforderungen, vor denen sie stehen, analysieren. Damit soll die Gelegenheit geboten werden, die Politikgestaltung auf EU-Ebene sowie auf nationaler und regionaler Ebene konstruktiv zu beeinflussen.
- 1.3 Der EWSA fordert die Europäische Kommission auf, Wege zur Unterstützung und Förderung dieser Unternehmen zu sondieren, da sie für die Schaffung neuer Aktivitäten und die Erwirtschaftung von Einkommen in Gebieten mit knappen Ressourcen von zentraler Bedeutung sind. Sie schaffen Mehrwert im Prozess der regionalen Entwicklung, insbesondere in weniger entwickelten Regionen, da in der lokalen Wirtschaft, wo sie Investitionen tätigen und die Beschäftigung sichern, tief verwurzelt sind.
- 1.4 Der Ausschuss ist der Auffassung, dass es in zahlreichen Regionen mit Entwicklungsrückständen große Entwicklungspotenziale gibt. Diese nicht ausgeschöpften Potenziale könnten durch lokale Familien- und Traditionsunternehmen erschlossen werden. Diese Herausforderung betrifft nicht nur die Europäische Kommission, sondern auch andere Akteure wie lokale Verwaltungen und lokale Zwischenträger wie Unternehmensorganisationen und Finanzinstitute, die eng eingebunden werden sollten.
- 1.5 Der EWSA fordert die Kommission auf, der Tatsache Rechnung zu tragen, dass sich die jüngsten konjunkturellen und industriellen Entwicklungen und Trends negativ auf kleine Familien- und Traditionsunternehmen ausgewirkt haben. Sie verlieren an Wettbewerbsfähigkeit und haben bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten immer mehr Schwierigkeiten.
- 1.6 Der EWSA ist darüber besorgt, dass die förderpolitischen Instrumente nicht auf diese Unterkategorie zugeschnitten sind, und dass letztere nicht maßgeblich von diesen profitieren wird. Im Allgemeinen ist die Unterstützung für KMU auf Steigerung von Forschung und Innovation in KMU und Start-ups ausgelegt. Ohne die Bedeutung dieser Maßnahmen

¹ Siehe die Stellungnahmen des EWSA „Politische Maßnahmen für die KMU“, [ABl. C 27 vom 3.9.2009, S. 7](#); „Internationale Beschaffungsmärkte“, [ABl. C 224 vom 30.8.2008, S. 32](#); „Small Business Act“, [ABl. C 182 vom 4.8.2009, S. 30](#); „OTC-Derivate, zentrale Gegenparteien und Transaktionsregister“, [ABl. C 54 vom 19.2.2011, S. 44](#) und „Zugang zu Finanzierungen für KMU“, EESC-2014-06006-00-00-RI-TRA.

² Siehe die Stellungnahmen des EWSA „Familienunternehmen“, [ABl. C 13 vom 15.1.2016, S. 8](#); „Überprüfung des Small Business Act“, [ABl. C 376 vom 22.12.2011, S. 51](#); „Unterschiedliche Unternehmensformen“, [ABl. C 318 vom 23.12.2009, S. 22](#).

bezweifeln zu wollen, möchte der EWSA betonen, dass nur ein Bruchteil der KMU von ihnen profitieren wird, und dass kleine Familien- und Traditionsunternehmen normalerweise nicht dazu gehören. Der EWSA begrüßt die Absicht der Europäischen Kommission, die Definition des Begriffs KMU zu überarbeiten. Dies wurde von der GD Grow initiiert und ist vorläufig für Anfang 2019 geplant³.

1.6.1 Die gegenwärtige KMU-Definition ist bereits veraltet, und der Ausschuss ist daher der Auffassung, dass die geplante Überarbeitung dabei behilflich sein könnte, zu einem angemessenerem Verständnis der Natur von KMU und zur Konzipierung besserer Maßnahmen für sie zu gelangen. Der EWSA fordert die Kommission auf, auch zu bewerten, wie die derzeitige Definition bei der Durchführung von Maßnahmen für KMU auf europäischer, nationaler und regionaler Ebene im Konsultationsprozess unter besonderer Berücksichtigung kleiner Familien- und Traditionsunternehmen angewandt wird.

1.6.2 Der EWSA sieht folgende Mindestanforderung für die Überarbeitung der Definition:

- streichen des „Kriteriums des Personalbestands“⁴ als Hauptkriterium, und den KMU die Flexibilität gewähren, selbst darüber zu entscheiden, welchen zwei von drei Kriterien sie entsprechen wollen, wobei der aktuellste Ansatz gemäß der Richtlinie 2013/34/EU⁵ zu wählen ist;
- eingehende Untersuchung und ggf. Aktualisierung der in Artikel 2 der Empfehlung festgelegten Schwellenwerte einschließlich ihrer Angleichung an die Werte der Richtlinie 2013/34/EU;
- erneute Bewertung und Überarbeitung der Einschränkungen gemäß Artikel 3 des Anhangs zur Empfehlung.

1.7 Der EWSA ist der Auffassung, dass kleine Familien- und Traditionsunternehmen als eine spezifische Unterkategorie anerkannt werden müssen, da sie im Allgemeinen am stärksten unter Marktversagen leiden. Er empfiehlt daher, maßgeschneiderte Unterstützungsmaßnahmen für sie zu konzipieren. Um die dringendsten Probleme bewältigen zu können, müssen solche Maßnahmen mindestens darauf abzielen,

- die Anwerbung und Weiterbildung von Arbeitskräften zu unterstützen;
- Manager/Eigentümer weiterzubilden bzw. umzuschulen;
- Zugang zu Beratungsdienstleistungen zu bieten;
- den Zugang zu Finanzierungsmitteln zu verbessern;
- mehr Informationen und bessere Fortbildung des Personals lokaler Unternehmensverbände und Bankfilialen sicherzustellen;
- zentrale Anlaufstellen einzurichten;
- bürokratische Hürden auf lokaler und europäischer Ebene zu überprüfen;

³ Folgenabschätzung in der Anfangsphase (2017)2868537 vom 8. Juni 2017.

⁴ Artikel 4 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG der Kommission.

⁵ Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013.

- Zugang zu mehr und besseren Informationen über rechtliche Anforderungen, lokale Bedingungen für Unternehmen und Marktchancen zu gewährleisten.

2. Kleine Familien- und Traditionsunternehmen - Hintergrund und Bedeutung

- 2.1 Mehrere aktuelle industrielle Entwicklungen und Tendenzen – wie z. B. die Digitalisierung, die Industrie 4.0, sich rasch wandelnde Geschäftsmodelle, die Sharing Economy und innovativere Ansätze zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen – stehen derzeit im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Gleichzeitig sollte anerkannt werden, dass die Menschen in der Lage sein sollten, überall in Europa zu leben, einschließlich in zahlreichen Regionen, die von der Industrie 4.0 wahrscheinlich nicht ohne Weiteres erreicht werden.
- 2.2 Ohne die Bedeutung dieser neuen Trends herunterzuspielen zu wollen und bei gleichzeitiger Anerkennung der politischen Anstrengungen zu ihrer Förderung muss doch erneut darauf hingewiesen werden, dass die große Mehrheit der Arbeitsplätze in den Regionen der EU derzeit von sehr traditionellen KMU⁶ und kleinen Familienunternehmen⁷ bereitgestellt werden. Die meisten verfügen über eine lange Geschichte und ihre eigenen Traditionen, Erfahrungen und viele Erfolgsgeschichten aus der Vergangenheit. Diese Gruppe von Unternehmen umfasst in der Regel folgende Unterkategorien:
- Klein-, Kleinst- und Einpersonen-Unternehmen;
 - sehr traditionelle KMU, die historisch und traditionell in bestimmten Bereichen tätig sind;
 - KMU in abgelegenen Gebieten – z. B. in Kleinstädten, Dörfern, Berggebieten, auf Inseln usw.;
 - kleine Familienunternehmen;
 - Handwerksbetriebe;
 - Selbstständige.
- 2.3 Wie bereits vom EWSA betont, bilden kleine Familien- und Traditionsunternehmen weltweit das Rückgrat zahlreicher Volkswirtschaften, und sie entwickeln sich äußerst dynamisch. Sie spielen eine wesentliche Rolle in der regionalen und lokalen Entwicklung und haben für lokale Gemeinschaften eine einzigartige und konstruktive Funktion. Familienunternehmen können schwierige Zeiten der Rezession und der Stagnation besser überstehen. Diese Unternehmen weisen einzigartige Merkmale in puncto Verantwortungsbewusstsein auf, da den Eigentümern die langfristigen Aussichten ihrer Unternehmen besonders am Herzen liegen, vor allem weil das Glück, das Ansehen und die Zukunft ihrer Familie auf dem Spiel stehen. Diese Verantwortung findet normalerweise Ausdruck in einem ungewöhnlichen Engagement für die Kontinuität des Unternehmens und geht einher mit einer intensiven Fürsorge für die Angestellten sowie dem

⁶ Kleine traditionelle Unternehmen, die dasselbe Geschäftsmodell über einen langen Zeitraum beibehalten haben und relativ kleine Kunden beliefern, z. B. kleine Restaurants und Cafeterien, freie Tankstellen, Bäckereien, Familienhotels, Kleinbetriebe in Verkehr und Handel etc.

⁷ Es gibt keine Definition für Familienunternehmen, vielmehr einige im Laufe der Jahre weiterentwickelten Arbeitsdefinitionen. Dabei wird betont, dass in Familienunternehmen eine Familie das Unternehmen maßgeblich mittels Eigentumsbeteiligung und leitender Positionen kontrolliert. (Sciascia und Mazzola, *Family Business Review*, Vol. 21, Ausgabe 4, 2008). Familienbetriebe machen insgesamt mehr als 85 % aller Firmen in den OECD-Ländern aus. Einige sind sehr große Unternehmen, aber in der vorliegenden Stellungnahme liegt der Schwerpunkt auf kleinen Familienbetrieben.

Anstreben engerer Verbindungen mit den Kunden zum Wohle des Betriebs. Der EWSA hat die Kommission aufgefordert, eine aktive Strategie zur Förderung bewährter Verfahren der Familienunternehmen in den Mitgliedstaaten⁸ umzusetzen.

2.4 In den letzten Jahren sind viele Familienunternehmen bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten auf zunehmende Schwierigkeiten gestoßen, weil

- sie nicht gut darauf vorbereitet sind, das sich rasch wandelnde unternehmerische Umfeld abzusehen bzw. sich an den Wandel anzupassen;
- ihre traditionellen Muster der Geschäftstätigkeit nicht mehr wettbewerbsfähig sind – aufgrund sich verändernder Unternehmensmodelle infolge der Digitalisierung, Entwicklung wirksamerer Managementmethoden und der Entwicklung neuer Technologien;
- sie begrenzten Zugang zu Ressourcen – wie Finanzmittel, Informationen und Arbeitskräfte – und unzureichende Marktentwicklungspotenziale usw. haben;
- sie mit organisatorischen Zwängen zu kämpfen haben, wie z. B. mit Zeit- und Qualitätsmangel, einem Mangel an vorausschauenden Eigentümern und vorrausschauender Betriebsführung sowie mit Trägheit in Bezug auf Verhaltensänderungen;
- sie über wenig Möglichkeiten zur Gestaltung des Umfelds und weniger Verhandlungsmacht, aber über eine höhere Abhängigkeit von diesem Umfeld verfügen⁹.

2.5 Es gibt knapp 23 Mio. KMU in der EU, wobei der Anteil der KMU an der Gesamtzahl der Unternehmen in den südlichen EU-Mitgliedstaaten etwas höher ist¹⁰. KMU machen nicht nur 99,8 % der Gesamtzahl der Unternehmen in der EU in allen Wirtschaftszweigen außer der Finanzwirtschaft aus¹¹, sondern sie beschäftigen auch 67 % aller Arbeitnehmer und sind für 58 % der gesamten Wertschöpfung in allen Wirtschaftssektoren außer der Finanzwirtschaft verantwortlich¹². Zahlenmäßig sind Kleinstunternehmen einschließlich Einpersonnen-Unternehmen bei Weitem am häufigsten.

8 Siehe die EWSA-Stellungnahme „Familienunternehmen“, [ABl. C 13 vom 15.1.2016, S. 8](#).

9 Verschiedene Studien (z.B. Europäisches Parlament, 2011; CSES, 2012; Europäische Kommission, 2008; OECD, 1998).

10 In der Empfehlung 2003/361/EG der Europäischen Kommission werden KMU definiert und in drei Kategorien aufgeteilt: Kleinstunternehmen sowie kleine und mittlere Unternehmen je nach Zahl der Beschäftigten und Umsatz. Die wichtigsten statistischen Quellen liefern aufgrund einer strikten Anwendung der oben genannten KMU-Definition keine Daten über die als KMU definierten Unternehmen. Verfügbare Daten basieren auf dem Kriterium der Zahl der Beschäftigten. Dementsprechend basieren die in dieser Stellungnahme genannten Statistiken auf diesem Kriterium. Es ist festzustellen, dass die Berücksichtigung der Kriterien des Umsatzes und/oder der Gesamtbilanz die Statistiken nicht wesentlich verändern, indes die Anwendung der Bestimmungen bezüglich der Selbstständigkeit von Unternehmen wesentliche Auswirkungen auf die Ergebnisse haben könnte; aus einer in Deutschland durchgeführten Untersuchung geht hervor, dass die Anwendung dieser Regel die Gesamtzahl der KMU um 9 % verringert (CSES, 2012).

11 Der nichtfinanzielle Bereich der gewerblichen Wirtschaft besteht aus allen Wirtschaftssektoren der EU28 oder Mitgliedstaaten außer den Finanzdienstleistungen, Behördendiensten, Bildung, Gesundheit, Kunst und Kultur, Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei.

12 Annual Report on European SMEs 2014/2015, Europäische Kommission (Jahresbericht 2014/2015 über die europäischen KMU).

3. Politische Vorgaben und Prioritäten auf EU-Ebene

- 3.1 Eine allgemeine Regel besteht darin, dass KMU-Unterstützung auf die Förderung von Forschung und Innovation in KMU und ihre Entwicklung ausgerichtet ist¹³. Die Innovations- und die Internationalisierungsfähigkeit werden als die beiden wichtigsten Triebfedern für Wachstum angesehen. KMU weisen im Allgemeinen in beiden Bereichen Schwächen auf¹⁴. Die Hälfte der im letzten Finanzierungszeitraum ermittelten Arten von Instrumenten verfolgen fast ausschließlich Innovationsziele. Es gibt Instrumente, die sowohl die technologische wie die nichttechnologische Innovation, die ökologische Innovation, die Schaffung innovativer Unternehmen, Unterstützung für FuE-Projekte sowie den Wissens- und Technologietransfer unterstützen.
- 3.2 Während des Zeitraums 2007-2013¹⁵ „beliebte sich die Unterstützung des EFRE für KMU [...] auf ca. 47,5 Mrd. EUR (76,5 % für Unternehmensunterstützungen und 16 % aller Unterstützungen durch den EFRE im Zeitraum)“. Ferner wurden von insgesamt 18,5 Mio. Unternehmen ca. 246 000 begünstigte KMU ausgemacht. Der Vergleich zwischen der Anzahl der Begünstigten und der Gesamtzahl der Unternehmen macht deutlich, dass dieser Betrag vollkommen unzureichend ist. Es ist ein Beleg dafür, dass die EU bei der Unterstützung für diese enorm wichtige Unternehmenskategorie versagt hat. Aufgrund mangelnder Ressourcen und sehr unterschiedlicher Eigenschaften dieser Unternehmen beschäftigt sich die Kommission nicht mit diesem wichtigen Thema.
- 3.3 Im selben Zeitraum wurde eine relativ große Zahl von politischen Maßnahmen angewandt mit einem hohen Schwankungsgrad zwischen 1 bis 8 000/9 000 Empfängern. Die Konzipierung von Maßnahmen für einen sehr kleinen Kreis von Empfängern ist eindeutig unwirtschaftlich. Dabei stellt sich die Frage, ob es zweckmäßig ist, eine so große Zahl von Instrumenten zu konzipieren. Zudem müssen ihre Effizienz und Wirksamkeit hinterfragt werden, indem die zu ihrer Konzipierung eingesetzten Human- und Finanzressourcen gegen die ggf. erzeugte Wirkung abgewogen werden. Gleichzeitig wurde in Studien auf den Prozess der Selbstselektion bzw. des „soft targeting“ verwiesen, bei dem eine spezifische Gruppe von Empfängern (die sich üblicherweise durch eine größere Aufnahmefähigkeit auszeichnen) mittels der Konzipierung einer bestimmten Maßnahme anvisiert wurde.
- 3.4 Eine umfassende Überprüfung¹⁶ der insgesamt 670 Maßnahmen aller im Programmplanungszeitraum umgesetzten 50 operationellen Programme (OP) zeigt eine ziemlich ungleiche Verteilung zwischen den verschiedenen Politikbereichen: Weniger als 30 %

13 Synthesebericht, Arbeitspaket 2, „Ex-post-Bewertung der kohäsionspolitischen Programme für den Zeitraum 2007–2013 mit den Schwerpunkten Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und Kohäsionsfonds“, Kontrakt: 2014CE16BAT002, http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/evaluations/ec/2007-2013/.

14 Unterstützung für KMU – Mehr Forschung und Innovation in KMU und KMU-Entwicklung, Arbeitspaket 2, erster Zwischenbericht, Teil I: Synthesebericht „Ex-post-Bewertung der kohäsionspolitischen Programme für den Zeitraum 2007–2013 mit den Schwerpunkten Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und Kohäsionsfonds“, Kontrakt: 2014CE16BAT002, Juli 2015.

15 Siehe Fußnote 13.

16 Siehe Fußnote 14.

aller Maßnahmen zielten auf die Bedürfnisse traditioneller Unternehmen ab. Der EWSA hat bereits seine Unterstützung für innovative und wachstumsstarke Unternehmen bekundet¹⁷. Der Ausschuss bedauert gleichzeitig, dass die Maßnahmen unverhältnismäßig und vorwiegend auf KMU-Innovationsziele zugeschnitten sind, zumal der Großteil der KMU in der EU überhaupt kein Innovationspotenzial hat – und es in naher Zukunft auch nicht haben wird. Innovationen sind für ihr Kerngeschäft auch gar nicht erforderlich. Zwar könnten innovative Produkte sehr wohl zu extrem niedrigen Kosten entwickelt werden und ein hohes Wachstumspotenzial bieten, aber diese Art von Wachstum ist eindeutig die Ausnahme und nicht die Regel für Traditions- und Familienunternehmen, die einer ganz anderen Philosophie folgen. Einige Innovationen sind möglich und ratsam, und die jungen Generationen beginnen zu innovieren, weil sie aufgeschlossener sind. In den meisten Fällen ist Innovation jedoch fragmentiert und gehört nicht zum Kerngeschäft dieser Unternehmensformen¹⁸.

- 3.5 Kleine Familien- und Traditionsunternehmen stehen nicht im Zentrum förderpolitischer Instrumente. Dies wird durch die Tatsache belegt, dass nur wenige Maßnahmen (nur 7 % des gesamten öffentlichen Beitrags) auf in bestimmten Sektoren – zumeist im Tourismus – tätigen KMU ausgerichtet sind. Ferner wird dies auch dadurch belegt, dass ca. 54 % der begünstigten KMU in den Branchen Herstellung und IKT (10 %) tätig sind, lediglich 16 % sind den Branchen Groß- und Einzelhandel und nur 6 % dem Bereich Gastgewerbe/Beherbergung und Gastronomie, die als traditionelle Sektoren gelten, zuzurechnen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Unterstützung für KMU im letzten Programmplanungszeitraum unter dem Aspekt der schweren Wirtschaftskrise verteilt wurde – angesichts der Notwendigkeit, die Mittel weg von Innovation auf allgemeineres Wachstum zu lenken.
- 3.6 Gleichzeitig ist den Daten zu entnehmen, dass fünf Jahre nach Ausbruch der Krise 2008 die Zahl der KMU gestiegen und die Wertschöpfung sowie die Beschäftigtenzahl gesunken ist¹⁹. Solche Statistiken legen nahe, dass in diesem Zeitraum das „Unternehmertum aus Notwendigkeit“ dem „Unternehmertum aufgrund von Chancen“ den Rang abgelaufen hat. Offensichtlich haben die Menschen versucht, durch die Krise zu kommen, und Betriebe haben versucht, zu überleben, ohne dass die Unterstützung jedoch ausreichend oder angemessen gewesen wäre²⁰.
- 3.7 Zahlreiche neuere Studien belegen eindeutig, dass wesentliche Unterschiede zwischen den Bedürfnissen der KMU in Nord- bzw. Südeuropa bei erheblichen Variationen auf nationaler Ebene bestehen. Diese Ansicht wird ebenfalls im Jahresbericht 2014/2015 der Europäischen Kommission über europäische KMU voll und ganz unterstützt, laut dem der Gruppe der Länder

17 Siehe Initiativstellungnahme des EWSA zum Thema „Förderung innovativer und wachstumsstarker Unternehmen“, [ABl. C 75 vom 10.3.2017, S. 6](#).

18 Ein gutes Beispiel hierfür ist der Tourismus im ländlichen Raum, der heute stark auf digitalen Vermarktungsplattformen basiert.

19 Europäische Kommission, KMU-Leistungüberprüfung, Daten (Ausgabe 2014).

20 Ein „Unternehmer aus Notwendigkeit“ ist mangels besserer Möglichkeiten Unternehmer geworden. Ein „Unternehmer aufgrund von Chancen“ hat sich wegen der Auffassung, dass eine nicht oder nicht ausreichend genutzte Geschäftsmöglichkeit besteht, aktiv für den Start eines neuen Unternehmens entschieden. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich die Auswirkungen in puncto Wirtschaftswachstum und Entwicklung zwischen den beiden Unternehmenskategorien erheblich unterscheiden. Im Allgemeinen hat das „Unternehmertum aus Notwendigkeit“ keinen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung, „Unternehmertum aufgrund von Chancen“ hingegen weist positive und signifikante Auswirkungen auf.

mit den niedrigsten Werten hauptsächlich südeuropäische Länder angehören. Diese Länder melden im Hinblick auf Projekte, einschließlich der KMU-Komponente von „Horizont 2020“, äußerst niedrige Erfolgsquoten.

- 3.8 Eine wirksame Unterstützung für kleine Familien- und Traditionsunternehmen wird zudem dadurch erheblich erschwert, dass förderpolitische Maßnahmen meistens auf der Größe der zu unterstützenden Unternehmen basieren, anstatt auf maßgeblicheren Eigenschaften mit größeren Auswirkungen für ihre Aktivitäten. Dieser Ansatz ist möglicherweise veraltet und zu allgemein, um die unterschiedlichen Bedürfnisse verschiedener Gruppen von kleinen Familien- und Traditionsunternehmen berücksichtigen zu können. Der EWSA hat in seinen Stellungnahmen daher konsequent betont, dass stärker zielgerichtete und präziser definierte KMU-Förderstrategien in Europa nötig sind, und dass die Definition von KMU aktualisiert werden sollte, um auf ihre Vielfalt besser eingehen zu können²¹.
- 3.9 Der EWSA ist darüber besorgt, dass bislang nur ein geringer Anteil der EFRE-Förderung nachgewiesene Auswirkungen²² und somit echte Auswirkungen für die Wirtschaft gezeitigt hat. Dies wirft die Frage nach der tatsächlichen Wirkung der zur Unterstützung von KMU investierten Mittel auf, und der EWSA unterstreicht, dass eine echte Folgenabschätzung einschließlich einer Untersuchung der Unterstützung für kleine Familien- und Traditionsunternehmen durchgeführt werden muss.
- 3.10 Der EFRE ist nicht die einzige Quelle der Unterstützung für kleine Familien- und Traditionsunternehmen. Andere Quellen wie der Europäische Meeres- und Fischereifonds (EMFF)²³, der Europäische Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER)²⁴ oder der Europäische Sozialfonds (ESF)²⁵, die getrennt oder durch territoriale Instrumente (von der örtlichen Bevölkerung betriebene Maßnahmen zur lokalen Entwicklung – CLLD) und das Instrument für integrierte territoriale Investitionen auch KMU unterstützen können. Sie sind aber nicht auf kleine Familien- und Traditionsunternehmen ausgerichtet, und die Unternehmen erhalten nur einen Bruchteil der Mittel. Laut Vertretern dieser Unternehmen werden ihre Bedürfnisse weder verstanden noch angemessen berücksichtigt.
- 3.10.1 Dies ist dadurch zu erklären, dass die Entscheidungsträger und Verwaltungen auf europäischer, nationaler und lokaler Ebene bei der Konzipierung der förderpolitischen Instrumente gewissermaßen zu unflexibel sind; sie berücksichtigen nicht die Perspektiven der Unternehmen und der Sozialpartner mit Blick auf die tatsächlichen Bedürfnisse kleiner und sehr kleiner Unternehmen.

21 [ABI. C 383 vom 17.11.2015, S. 64.](#)

22 Verfügbaren Informationen des Überwachungssystems und anderen Quellen (z. B. Ad-hoc-Bewertungen) zufolge liegen nur für 12 % aller Förderinstrumente eindeutige Erkenntnisse über positive Auswirkungen vor. 5 % aller Instrumente können als wirkungslos bewertet werden.

23 http://ec.europa.eu/fisheries/cfp_de.

24 http://ec.europa.eu/agriculture/cap-overview_de.

25 <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp>.

- 3.10.2 Natürlich sollte die Schuld nicht nur den Verwaltungen zugeschoben werden, auch die zwischengeschalteten Organisationen sind dafür verantwortlich, nicht effektiv über die echten Bedürfnisse der KMU informiert zu haben. Ein gutes Beispiel hierfür ist die offensichtlich eindeutige Vorliebe von KMU für Beihilfen, im Gegensatz zu der wachsenden Bedeutung, die in der politischen Debatte der Finanzierung mit Risikokapital, rückzahlbarer Unterstützung und indirekter Unterstützung zukommt.
- 3.10.3 Partnerschaften zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen und der Rückgriff auf zwischengeschaltete Stellen zur Unterstützung von KMU scheinen trotz der großen Aufmerksamkeit für diese Fragen weniger verbreitet zu sein als erwartet. Es wird geltend gemacht, dass dieses Missverhältnis zum Teil der Krise geschuldet sei. In einer Wirtschaft hätten politische Entscheidungsträger indes für „traditionellere“ Instrumente zur Unterstützung lokaler Wirtschaften in schwierigen Zeiten optieren können.
- 3.10.4 Die Möglichkeit des Einsatzes verschiedener spezifischer Finanzierungsinstrumente ist für kleine Familien- und Traditionsunternehmen außerhalb der Reichweite, weil sie Schwierigkeiten bei ihrer Anwendung und keine entsprechenden Erfahrungen und Kenntnisse haben.

4. **Die Vielgestaltigkeit von KMU berücksichtigen**

- 4.1 Der Anteil der Ausfuhren am Umsatz ist bei Kleinunternehmen in der Regel geringer als bei mittleren und großen Unternehmen. Dies legt eine Korrelation zwischen Unternehmensgröße und Ausfuhrkapazitäten nahe.
- 4.2 Zugang zu Finanzmitteln ist für KMU und Start-ups ein ernsthaftes Problem. In einem Informationsbericht des EWSA wurde darauf aufmerksam gemacht, dass die Aktivitäten von KMU seit 2008 durch ein unzureichendes Finanzierungsangebot eingeschränkt werden²⁶. Wenngleich sich die Lage in letzter Zeit verbessert hat, sind die Fortschritte umso langsamer, je kleiner das Unternehmen ist. Dies bekräftigt die Bedeutung der Unternehmensgröße für die Bedürfnisse und die Leistungen der Betriebe. Zudem basiert die Finanzierung von KMU weitgehend auf Bankkrediten, aber das Bankenwesen ist für KMU und insbesondere für kleine Familien- und Traditionsunternehmen wenig geeignet.
- 4.3 In jüngster Zeit konzentrierte sich die finanzielle Unterstützung hauptsächlich auf Start-ups, die nur einen sehr kleinen Teil der KMU in der EU ausmachen – aber die wachsenden Bedürfnisse an Finanzierungskapital für Scale-ups wurden bislang nicht angemessen berücksichtigt. Das gilt auch für die Notwendigkeit der großen Mehrheit der von der jüngsten Krise betroffenen traditionellen Unternehmen, lediglich ihre normalen Aktivitäten zu finanzieren. Es gibt Berichte über Bankenzusammenbrüche, die für Kleinunternehmen wegen einfacher Liquiditätsprobleme das Aus bedeutete.

²⁶ Siehe Informationsbericht des EWSA zum Thema [„Zugang zu Finanzierung für KMU und Unternehmen mit mittlerer Kapitalausstattung im Zeitraum 2014-2020: Chancen und Herausforderungen“](#).

- 4.4 Eine weitere große Schwierigkeit, mit der KMU im Gegensatz zu Großunternehmen zu kämpfen haben, bezieht sich auf den Zugang zu Informationen und neuen Märkten. Es ist für sie auch schwieriger, hochqualifizierte Arbeitskräfte einzustellen und zu binden, sowie den zunehmenden regulatorischen und bürokratischen Anforderungen zu entsprechen. Diese nachteilige Lage für KMU ist in weniger entwickelten Regionen der EU noch akuter, die keine Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit größeren Firmen als Teil ihrer Wertschöpfungskette und weniger Möglichkeiten zur Teilnahme an Wettbewerbsclustern haben. Zudem haben sie unter den Problemen der Unterversorgung mit öffentlichen Gütern, des geringeren Zugangs zu Einrichtungen und unterstützenden Institutionen und häufig unter einer rückläufigen Kundschaft zu leiden. All diese Faktoren könnten auch höhere Kosten bei der Vermarktung ihrer Produkte zur Folge haben.
- 4.5 Für traditionelle und in weniger entwickelten Gebieten der EU gelegene KMU sind es weniger die Instrumente zur Förderung von Innovation, Zugang zu neuen Märkten, Internationalisierung, Zugang zu den Kapitalmärkten etc., die von zentraler Bedeutung sind. Vielmehr sind Maßnahmen erforderlich, die es den KMU ermöglichen, ihre Kerntätigkeiten zu verbessern und leistungsfähiger zu gestalten, wie z. B. der Zugang zu: normaler Bankenfinanzierung, Informationen, qualifizierten Arbeitskräften und unmittelbaren Geschäftsmöglichkeiten (Verbesserung der täglichen Aktivitäten). Für diese Unternehmen ist das Einleiten von Verhaltensänderungen auf kurze Sicht nicht sinnvoll, weil zuerst das allgemeine Umfeld, in dem sie tätig sind, geändert werden muss.
- 4.6 Funktionieren Gründerzentren in einigen Ländern reibungslos, sind deren positive Wirkungen in anderen Ländern eher begrenzt. Ausschlaggebend für den Erfolg ist eine Kultur des Teilens organisatorischer Ressourcen und Unterstützungsnetze, die in den weniger entwickelten Regionen der EU im Allgemeinen unterentwickelt sind.
- 4.7 Die wachsende Bedeutung der Produktion wissensbasierter Inhalte als Wettbewerbsvorteil erhöht die Heterogenität von KMU und führt zu einer Diskriminierung zwischen wachstumsstarken KMU und anderen KMU, deren Entwicklung durch Hindernisse in Verbindung mit ihrer geringen Größe, ihrer Lage und ihrer Kundenbasis beeinträchtigt wird.
- 4.8 Der EWSA fordert die Europäische Kommission auf, den KMU-freundlichen Ansatz („Act small first“) zu unterstützen und bei der Konzipierung von Instrumenten den kleinen Familien- und Traditionsunternehmen besondere Aufmerksamkeit zu schenken.
- 4.9 Vor 30 oder 40 Jahren gab es viele strukturschwache Regionen in Europa, die in geografischer oder funktionaler Hinsicht von den Wachstumszentren entfernt waren. Manche von ihnen sind nun wohlhabend aufgrund offener, verantwortungsvoller und nicht korrupter lokaler Regierungs- und Verwaltungsstellen, effizienter Arbeit der Wirtschaftsverbände und der Einrichtung gut funktionierender lokaler Unternehmensnetzwerken.

5. **Herausforderungen und ihre mögliche Bewältigung mit Blick auf eine bessere Förderung der Entwicklung von kleinen Familien- und Traditionsunternehmen**

- 5.1 *Zugang zu Finanzmitteln ist ein ernsthaftes Problem.* Im Vergleich zu größeren Unternehmen weisen kleine Familien- und Traditionsunternehmen eine größere Varianz in puncto Rentabilität, Überleben und Wachstum auf – worauf ihre Probleme bei der Finanzierung zurückzuführen sind. KMU sind im Allgemeinen mit höheren Zinssätzen sowie Kreditrationierung aufgrund von Engpässen bei der Besicherung konfrontiert. Die Finanzierungsschwierigkeiten unterscheiden sich erheblich bei langsam und bei schnell wachsenden Unternehmen.
- 5.2 Die Ausbreitung von Risikokapitalfonds, der Märkte für privates Beteiligungskapital – einschließlich informeller Märkte und Business Angels –, Crowdfunding und die Entwicklung der Kapitalmarktunion im Allgemeinen haben den Zugang zu Risikokapital für bestimmte Kategorien von KMU erleichtert. Kleine Familien- und Traditionsunternehmen indes können wahrscheinlich von diesen Entwicklungen nicht profitieren und sind nach wie vor stark von traditionellen Bankkrediten abhängig. Diese Instrumente sind selbst für innovative Unternehmen, Start-ups und mittlere Unternehmen nicht immer einfach zu verwenden, und beträchtliche Unterschiede bestehen nach wie vor zwischen den Ländern aufgrund der unterschiedlichen Entwicklungsniveaus der lokalen Kapitalmärkte und dem Fehlen geeigneter Rechtsvorschriften.
- 5.3 Begrüßt werden die Maßnahmen der Kommission zur Erleichterung des Zugangs zu Finanzierungen mittels Bürgschaften. Gleichwohl scheint die gewählte Regelung zu Verzerrungen auf dem Markt für Bürgschaften und letztlich zu unbeabsichtigten Folgen für die Aktivitäten der Garantieeinrichtungen zu führen. Verfügbare empirische Daten (Spanien ist diesbezüglich exemplarisch) belegen, dass Handelsbanken ihren bestehenden Kreditnehmern explizit nahelegen, eine Garantie zu verlangen, die ihnen unmittelbar von der EU in Form einer direkten Garantie ausgestellt wird, damit die Bank ihre jeweiligen Risiken durch die Garantie absichern kann, ohne ihre jeweilige Risikoklasse anheben zu müssen. „Benachteiligte KMU“ (die Schwierigkeiten haben, Kredite zu erhalten) bleiben außen vor. Verstärkte öffentliche Investitionen in Form von Rückgarantien erhöhen die Wirksamkeit bei der Verwendung öffentlicher Mittel und führen zu einer größeren Hebelwirkung für die Märkte und die Gesamtwirtschaft.
- 5.4 Der Verwaltungsaufwand auf europäischer und lokaler Ebene bleibt für kleine Familien- und Traditionsunternehmen ein großes Hindernis, die für die Bewältigung der Probleme aufgrund von Überregulierung schlecht ausgestattet sind. Dies setzt voraus, dass ihnen Informationen über die Vorschriften sowie über technische und ökologische Standards leichter zugänglich gemacht werden. Politische Entscheidungsträger müssen sicherstellen, dass die Verfahren nicht unnötig kostspielig, komplex oder langwierig sind. Es sollte auch eine systematische und sorgfältige Prüfung neuer Vorschriften und ihrer Umsetzung durch die einschlägigen lokalen Wirtschaftsverbände erfolgen.

- 5.5 Zugang zu besseren Informationen ist nicht nur mit Blick auf die rechtlichen Anforderungen erforderlich. Informationen über das lokale Geschäftsumfeld und über Marktchancen auf regionaler Ebene sind auch für Traditions- und Familienunternehmen entscheidend. Moderne Technologien besitzen ein großes Potenzial zur Verringerung der Informationslücke, wenn sie benutzerfreundlich gestaltet werden. Die Einrichtung einer einzigen Anlaufstelle mit sämtlichen für die Strategien und Entscheidungen der Unternehmen benötigten Informationen aus einer Hand, wie sie bereits in einigen Ländern bestehen, wäre sehr nützlich. Maßnahmen zur Förderung von Informationsnetzen müssen auf maßgeschneiderte Datenbanken abzielen und Informationsüberfluss vermeiden.
- 5.6 Jüngste Maßnahmen zur Erleichterung des Zugangs zu den Märkten haben sich vornehmlich auf die internationalen Märkte konzentriert. Maßnahmen in diesem Bereich müssen die Benachteiligungen der KMU aufgrund ihres mangelnden Zugangs zur Humanressourcen, zu externen Märkten und zu Technologien angehen. Für kleine traditionelle und Familienunternehmen ist dies – wie oben ausgeführt – indes oft kaum von Belang. Daher sollten die Anstrengungen auf eine bessere Koordinierung zwischen den Veranstaltern von Handelsmissionen auf regionaler Ebene und auf bessere Unterstützung bei der Suche nach verlässlichen Handelspartnern ausgerichtet werden. Eine weitere diesbezügliche Möglichkeit ist das Engagement für die Steigerung des Anteils kleiner Unternehmen an der öffentlichen Auftragsvergabe.
- 5.7 Ein sehr spezifisches Problem kleiner Familien- und Traditionsunternehmen in letzter Zeit ist der Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften. Die demografische Situation in abgelegenen Gebieten und in vielen Regionen mit Entwicklungsrückständen verschlechtert sich, was an vielen Orten zu einem erheblichen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften führt. Daher müssen diese Unternehmen bei der Ermittlung und Anziehung von Arbeitskräften als auch bei der Weiterbildung unterstützt werden. Weiterbildungsprogramme sollten periodisch und maßgeschneidert sein. Es sollte auch ein System für regelmäßige Weiterbildungsangebote geschaffen werden, da Kleinunternehmen von einer hohen Fluktuation betroffen sein könnten.
- 5.8 In Familienunternehmen kommt es häufig vor, dass die Kinder derselben Familie (oder auch nicht) für den Betrieb arbeiten. Das ist üblich und gut für die Unternehmen, da es den reibungslosen Übergang des Betriebs von einer Generation zur nächsten bzw. das Vertraut machen mit künftiger Arbeit erleichtert. In solchen Fällen sollten die Eigentümer/Leiter stets im Auge behalten, dass die Arbeitsbedingungen ILO-Übereinkommen Nr. 182 und ILO-Übereinkommen Nr. 138 bezüglich Kinderarbeit entsprechen müssen.
- 5.9 Weiterbildung ist nicht nur für die Beschäftigten von kleinen Familien- und Traditionsunternehmen erforderlich. Bankangestellte und Arbeitgeberverbände in ländlichen und entlegenen Gebieten haben häufig keine Kenntnis von den verschiedenen von der Kommission gebotenen Programmen und Möglichkeiten und den entsprechenden Dokumenten und Verfahren. Dieses Netz von Intermediären ist für die Wirksamkeit der Unterstützung für kleine Familien- und Traditionsunternehmen äußerst wichtig. Informationsprogramme und der Austausch bewährter Verfahren zwischen diesen Intermediären sollte gefördert werden. Es sollte eine einzige Anlaufstelle für alle Arten von Finanzierungen und Programmen eingerichtet werden.

- 5.10 Eine wichtige Maßnahme sollte es sein, die Kompetenz von Eigentümern/Leitern kleiner Familien- und Traditionsunternehmen zu fördern, da in diesen Unternehmen alles unmittelbar von diesem Faktor abhängt. Dies könnte entweder durch Weiterbildung und/oder durch einen erleichterten Zugang zu Beratungsdiensten erfolgen. Lebenslanges Lernen sollte gefördert werden: Online-Lehrmittel für Bereiche wie Geschäftsplanung, Produktionsstandards, Verbraucherschutzrecht oder andere Vorschriften könnten ein Schritt in die richtige Richtung sein.
- 5.11 Eine weitere Maßnahme ist es, kleine Familien- und Traditionsunternehmen dazu anzuhalten, ihre Erträge zu reinvestieren. Wenn sie Anreize erhalten, dies zu tun, werden sie stabiler, weniger abhängig von Bankkrediten und weniger krisenanfällig sein.
- 5.12 Es wäre sehr sinnvoll, eine Aufstellung der bewährten Verfahren in den Sektoren, in denen kleine Familien- und Traditionsunternehmen stark vertreten sind – wie Tourismus, Landwirtschaft, Fischerei usw. – vorzunehmen und sie allen Mitgliedstaaten zur Verfügung zu stellen.

Brüssel, den 18. Oktober 2017

Georges DASSIS
Präsident des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses
