



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 20.01.1999
KOM(98) 718 final

MITTEILUNG DER KOMMISSION
AN DEN RAT,
DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT,
DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN UND
DEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS

**DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER EUROPÄISCHEN
UNTERNEHMEN ANGESICHTS DER GLOBALISIERUNG
WIE MAN SIE FÖRDERN KANN**

Obleich die Dienststellen der Kommission alle Vorkehrungen treffen, um Irrtümer oder Auslassungen zu vermeiden, sind die verbreiteten Dokumente für die Kommission nicht bindend. Nur die im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlichte Fassung ist verbindlich.

MITTEILUNG DER KOMMISSION
DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER EUROPÄISCHEN
UNTERNEHMEN ANGESICHTS DER GLOBALISIERUNG -
WIE MAN SIE FÖRDERN KANN
INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG	4
I. TENDENZEN: DAS PHÄNOMEN DER GLOBALISIERUNG	5
I.1 GLOBALISIERUNG: DIE TREIBENDEN KRÄFTE	6
I.2 DIE NEUEN SCHLÜSSELFAKTOREN FÜR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	7
<input type="checkbox"/> <u>Multilaterale Beziehungen: ein neuer institutioneller Rahmen</u>	7
<input type="checkbox"/> <u>Die 'Wissensindustrie': die neue Herausforderung</u>	8
<input type="checkbox"/> <u>Das Internet, der elektronische Geschäftsverkehr: neue Medien, neue Praktiken</u>	9
<input type="checkbox"/> <u>Forschung und technologische Entwicklung: ein zeitlich geraffter Zyklus</u>	9
<input type="checkbox"/> <u>Kleine und mittlere Unternehmen: neue globale Akteure</u>	10
<input type="checkbox"/> <u>Beschäftigung und Lebensqualität</u>	10
<input type="checkbox"/> <u>Eine nachhaltige und dauerhafte Entwicklung</u>	11
II. WIE REAGIEREN DIE EUROPÄISCHEN UNTERNEHMEN AUF DIE GLOBALISIERUNG: BESTANDTEILE EINER DIAGNOSE	11
II.1 DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT: WIR BRAUCHEN NEUE DEFINITIONEN	11
II.2 EINE INDUSTRIELL EHER TRADITIONELLE ALS ZUKUNFTSGEWANDTE AUSRICHTUNG	12
<input type="checkbox"/> <u>Eine wettbewerbsfähige europäische Industrie mit Schwächen in der Spezialisierung</u>	12
<input type="checkbox"/> <u>Eine zurückhaltende Nutzung von Informationstechnologien</u>	13
<input type="checkbox"/> <u>Späte Globalisierung der Unternehmensdienstleister</u>	14
II.3 KULTURELLE IDENTITÄT UND AUDIOVISUELLE INDUSTRIE - HERAUSFORDERUNG UND CHANCE	15
II.4 WISSENSCHAFTS- UND TECHNOLOGIEPOLITIK: UNZUREICHENDE MASSNAHMEN UND EINE VERBESSERUNGSFÄHIGE ORGANISATION	15
<input type="checkbox"/> <u>Eine geringere Mittelausstattung:</u>	15
<input type="checkbox"/> <u>Eine zersplitterte, kaum abgestimmte Politik:</u>	16
<input type="checkbox"/> <u>Rückstand bei der Verwertung der Forschungsergebnisse:</u>	17
II.5 WENIG LEISTUNGSFÄHIGE SYSTEME DER PATENTVERGABE UND DES LIZENZENHANDELS	18
II.6 ALLIANZEN, ZUSAMMENSCHLÜSSE UND ÜBERNAHMEN IM SPITZENTECHNOLOGIESEKTOR: EINE GEWISSE ZURÜCKHALTUNG	19
<input type="checkbox"/> <u>Zusammenschlüsse und Übernahmen</u>	19
<input type="checkbox"/> <u>Forschungspartnerschaften</u>	20
II.7 EUROPA WAGT NICHT GENUG	21
III. LEITLINIEN FÜR EINE NEUE INDUSTRIEPOLITIK	22
III.1 FÖRDERUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VOR DEM WELTWEITEN HINTERGRUND	22
<input type="checkbox"/> <u>Anpassung der Qualifikationssysteme und Förderung des unternehmerischen Geistes</u>	22
<input type="checkbox"/> <u>Verbesserung des Systems "Forschung - Verwertung der Ergebnisse"</u>	23
<input type="checkbox"/> <u>Die Risikoübernahme erleichtern</u>	24
<input type="checkbox"/> <u>Neuausrichtung öffentlicher Beihilfen auf immaterielle Investitionen</u>	24
<input type="checkbox"/> <u>Das Humankapital nutzen</u>	25
<input type="checkbox"/> <u>Die Mobilität der Personen erhöhen</u>	26
III.2 FÖRDERUNG DES ZUGANGS EUROPÄISCHER UNTERNEHMEN ZUM WELTMARKT	26
<input type="checkbox"/> <u>Ständige Ausnutzung der Wettbewerbsvorteile des Binnenmarktes</u>	26

□	<u>Gewährleistung eines effizienten Wettbewerbs, der den internationalen und innovativen Charakter der Märkte berücksichtigt</u>	28
□	<u>Fortsetzung der erfolgreichen Liberalisierungsanstrengungen hinsichtlich der öffentlichen Versorgungsunternehmen</u>	30
III.3	FÖRDERUNG EINES KONSENSES UND FAIRER SPIELREGELN AUF DEM WELTMARKT	30
□	<u>Förderung der Festlegung weltweiter Wettbewerbsbedingungen</u>	30
□	<u>Überwachung der Regelanwendung</u>	31
□	<u>Verteidigung der europäischen Position: Wachsamkeit verstärken, Verhandlungen vorbereiten, zusammenarbeiten</u>	31
□	<u>Streben nach verstärkter weltweiter Koordinierung</u>	33
□	<u>Die Unternehmen in die Verantwortung mit einbeziehen</u>	33
□	<u>Förderung des Interesses von Verbrauchern und Anwendern</u>	33
	SCHLUSSFOLGERUNGEN	34
	ANNEX	35
	GEGENÜBERSTELLENDEN ZUSAMMENFASSUNG	35

EINLEITUNG

An der Schwelle zum 3. Jahrtausend sieht sich Europa mit seinen Stärken und Schwächen, seinem Markt, seinen Traditionen und Werten mit einer Beschleunigung der Globalisierung der Volkswirtschaften konfrontiert. Diese Herausforderung erfordert nicht nur eine Anpassung der Unternehmen; sie verlangt auch nach einer politischen Antwort.

Daß die Union inmitten jüngster Ereignisse in der Weltwirtschaft und der dadurch bedingten allgemeinen Unsicherheit als ein Pol wirtschaftlicher Stabilität und eines nicht inflationären Wachstums dasteht, zeigt, wie vorteilhaft sich die europäische Einigung schon jetzt auswirkt. Die Erfahrungen der Gemeinschaft bei der Schaffung des Binnenmarkts, die Anstrengungen, die sie auf dieses Vorhaben verwandte, und die Einführung des Euro erweisen sich heute durchweg als Trumpfkarten.

Für Europa ist die Globalisierung weit mehr Chance als Bedrohung. Sie ist nicht die Ursache für die Arbeitslosigkeit in Europa, sie stellt vielmehr einen potentiellen Beschäftigungsmotor dar. Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Welthandels und dem Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum: Der Großteil des Wohlstands in der Union beruht heute auf internationalem Handel und internationalen Investitionen. Im Interesse ihrer Bürger und der europäischen Wirtschaft darf die Union nicht warten, bis sich die neuen Verhältnisse verfestigt haben. Sie muß sich unverzüglich anpassen und sich die geeigneten Hilfsmittel verschaffen, um den größten Nutzen aus der Situation zu ziehen.

Es ist jedoch klar, daß der Globalisierungsprozeß Anpassungsphasen mit sich bringt, die beunruhigen können, wie zum Beispiel die Risiken im sozialen und im Umweltbereich. Aus diesem Grunde muß der Schutz der europäischen Werte, neben der notwendigen Anpassung, gleichzeitig als Ziel und Vorteil verstanden werden, um sich des Themas der Globalisierung in bestmöglicher Weise anzunehmen. Daneben muß Europa versuchen, mittels einer nachhaltigen und dauerhaften Entwicklung solche sozialen und wirtschaftlichen Bedingungen zu entwickeln, die gleichzeitig die Umwelt erhalten, die Wettbewerbsfähigkeit stärken und Beschäftigung schaffen.

Die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen kann auch den Bürgern nicht gleichgültig sein, geht es doch dabei auch um ihre heutigen und künftigen Arbeitsplätze, um Arbeitsbedingungen, Sozialschutz, Schutz der Umwelt, kurz um alles, was ihnen wichtig ist. Die Wettbewerbsfähigkeit selbst hängt wiederum von den Fähigkeiten der Bürger, ihrer Kreativität und ihrer Bereitschaft ab, sich einzulassen auf Innovation und unternehmerische Initiative.

Mit der von ihr geschaffenen Industriepolitik will die Gemeinschaft die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen in einer offenen und wettbewerbsorientierten Wirtschaft steigern, und damit den Vorrang unterstreichen, der der Beschäftigungspolitik gilt. Angesichts der Zwänge der Globalisierung und der Sorgen der Bürger muß man sich allerdings fragen, ob diese Politik ihren Zielen gerecht wird und wie sie sich so fortentwickeln läßt, daß mit ihr Innovation und unternehmerischer Geist in Europa noch besser gefördert werden können.

Diese Mitteilung ist ein Diskussionspapier, in dem die wichtigsten Herausforderungen beschrieben werden, die die Europäische Union bestehen muß, um von der Globalisierung zu profitieren. Es zeigt mögliche Antworten der Union auf diese Herausforderungen auf und beschreibt die Prioritäten für künftiges Handeln. Diese Überlegungen stehen mit der allgemeinen Politik der Union für die Stärkung des Wachstums und die Schaffung von Beschäftigung in Einklang; sie entsprechen dem wirtschaftlichen Reformrahmen, den Leitlinien zur Beschäftigung sowie der allgemeinen Ausrichtung der Wirtschaftspolitik.

I. TENDENZEN: DAS PHÄNOMEN DER GLOBALISIERUNG

Das schon seit längerem zu beobachtende Phänomen der Globalisierung nahm nach dem zweiten Weltkrieg eine immer raschere Entwicklung, die in drei aufeinanderfolgenden Phasen ablief:

- Die Internationalisierung des Handels (der seit den fünfziger Jahren rascher zunimmt als die Produktion);
- Die Internationalisierung der Kapitalströme (die seit den achtziger Jahren sehr viel schneller anschwellen als der Handel)

Und seit kurzem die Globalisierung der Informationsströme (deren Umfang seinerseits erheblich schneller wächst als der von Handels- und Kapitalverkehr). Die Globalisierung ist heute ein entscheidender Faktor für die Volkswirtschaften aller Industrie- und Schwellenländer sowie für das Gros der Produktions- und Dienstleistungsunternehmen geworden.

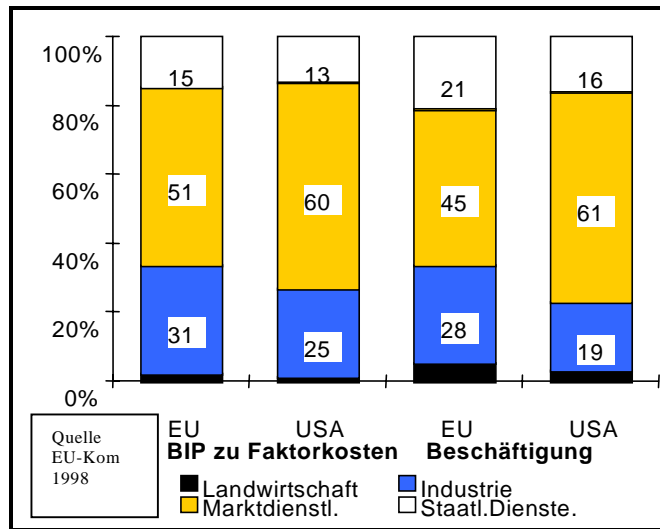
- Seit 1950 ist der weltweite Warenhandel jedes Jahr schneller gewachsen als die Warenproduktion (6,3% im Jahresdurchschnitt gegenüber 4% für die Produktion).
- Zwischen 1985 und 1997 haben sich die direkten Auslandsinvestitionen der OECD Staaten versiebenfacht; sie sind von ungefähr 50 auf 382 Milliarden Dollar angestiegen.
- Die Summe der grenzüberschreitenden Zahlungen (Honorare, Gebühren...) ist 1983-1995 auf einen Betrag von rund 48 Milliarden US-Dollar angewachsen und hat sich damit vervierfacht.

Daß sich die Märkte in der Welt der Konkurrenz öffnen, ist eine tägliche Erfahrung der europäischen Firmen, ein historischer Wandel für Gesellschaften und Mentalitäten und ein Faktor, der unsere bisherige Praxis in Frage stellt und der den Staat veranlaßt, Rechtsvorschriften anzupassen.

Die Globalisierung, die sich durch eine Verstärkung des grenzüberschreitenden Austauschs auszeichnet, bedeutet darüber hinaus einen tiefgreifenden Wandel der Strukturen, der Regelung und des Wesens des internationalen Handelsverkehrs. In fast allen Sektoren der Industrie findet ein tiefgreifender Wandel statt. Diese Veränderungen sind in den Sektoren besonders ausgeprägt, in denen wie in der Automobil-, der Pharma- und der Telekommunikationsindustrie fortgeschrittene Technologien einen immer größeren Raum einnehmen. Die Auswirkungen der Globalisierung erfassen aber auch traditionellere Zweige des verarbeitenden Gewerbes wie die Textilindustrie, die regelmäßig Objekt internationaler Auseinandersetzungen sind.

Ein wesentlicher Aspekt der Globalisierung ist die wachsende Bedeutung der Dienstleistungen im Vergleich zu den Fertigerzeugnissen und, in noch jüngerer Zeit, das Entstehen einer neuen, auf Vernetzung beruhenden Wirtschaftsform.

Abbildung 1: Mehrwert und Beschäftigung 1995 nach großen Sektoren:
Vergleich Union – Vereinigte Staaten



- General Electric (zweithöchster Börsenwert auf der Welt - 223 Mrd. \$) erwirtschaftet heute 60% seines Gewinns mit Dienstleistungen, unter anderem den Finanzdienstleistungen GE Capital. Ein anderer Ableger der Gruppe, GE Information services (mit einem Umsatz von 700.23 Millionen \$ im Jahre 1997) erzielte den höchsten Betriebsgewinn der Gruppe.
- 1996 erwirtschafteten die Spitzentechnologieunternehmen 6,1% des amerikanischen BSP, davon entfallen 3,85% auf die Dienstleistungen und 2,27% auf die verarbeitende Industrie.

I.1 GLOBALISIERUNG: DIE TREIBENDEN KRÄFTE

Es sind im wesentlichen vier Kräfte, welche die Globalisierung antreiben: der technologische Fortschritt, die unternehmerische Dynamik, das finanzielle und das institutionelle Umfeld.

Die technologische Entwicklung begünstigt die Globalisierung. Die Entwicklung der Informationsgesellschaft fördert sie, indem sie eine Vielzahl an Akteuren durch weltweite digitale Vernetzung verbindet. Die Informationsgesellschaft trägt damit dazu bei, eine neue auf Vernetzung und immateriellen Gütern beruhende Weltwirtschaft zu schaffen.

Das Entstehen von multinationalen Unternehmen hat die Globalisierung des Handels verstärkt. Um ihre Wettbewerbsposition zu verbessern, haben die Unternehmen der internationalen Dimension bei Aufbau und Strategie Rechnung getragen, indem sie bestimmte Tätigkeiten ausgegliedert, ihre Fertigungen verlagert und den Vertrieb ihrer Produkte auf eine Vielzahl an Märkten zur Nutzung von Skalenerträgen ausgeweitet haben. Man stellt heute fest, daß sich die Unternehmen auf bestimmte Tätigkeiten konzentrieren, die an verschiedenen Standorten in verschiedenen Ländern ausgeführt werden, und daß es zu bedeutenden Zusammenschlüssen in Form von Fusionen, Übernahmen und strategischen Allianzen kommt.

Besonders im Handel und in der Spitzentechnologieindustrie entwickeln sich neue Formen der Zusammenarbeit zwischen internationalen Unternehmen, die beispielsweise in Lizenz- und Forschungsvereinbarungen oder Dienstleistungen für einen besseren Technologietransfer münden.

- 1998 gibt es mehr als 45.000 transnationale Unternehmen, die weltweit mehr als 280.000 Tochterunternehmen haben. 1994 bestritten diese Firmen rund ein Drittel der Weltproduktion, und die Geschäfte, die sie untereinander tätigten, machten rund ein Drittel des gesamten Welthandels aus.
- 1997 belief sich der Gesamtwert der von den multinationalen Unternehmen auf den lokalen Märkten hergestellten Güter und erbrachten Dienstleistungen auf \$6 Billionen, also auf mehr als das Gesamtvolumen des internationalen Handels.

Mit ihrer Größe und den dort verfügbaren Mitteln, die den Weg zu immer mehr grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen und Übernahmen ebnen, tragen die internationalen Finanzmärkte zur Globalisierung bei. Wie die gegenwärtigen Währungs- und Finanzturbulenzen in Rußland, Asien und in anderen Schwellenländern beweisen, können die Finanzbewegungen in ihrer Unberechenbarkeit und Sprunghaftigkeit unmittelbare das Verhalten nationaler Unternehmen und Volkswirtschaften beeinflussen. Hier stellt sich die Frage, wie sie weltweit gültigen Spielregeln unterworfen werden können. In dieser Hinsicht schafft die Einführung des EURO einen Pol der Geldwertstabilität der das Wachstum und die Beschäftigung im Binnenmarkt fördern wird. Der Euro wird darüber hinaus ein Instrument sein, welches der EU erlaubt, am Aufbau eines stabileren Weltwährungssystems mitzuwirken. Diese wirtschaftlichen und finanziellen Tendenzen sind von den institutionellen Einrichtungen, insbesondere der Liberalisierung und Öffnung, der Märkte und durch den Abbau von Zöllen (von 40% im Jahre 1984 auf 4% im Jahre 1997) im Rahmen des GATT ermöglicht worden. Eine Reihe von Liberalisierungsabkommen innerhalb der WTO haben einen wichtigen Beitrag zum Wirtschaftswachstum, zur Erhöhung des Lebensstandards und, wie beispielsweise im Bereich der Telekommunikation, auch zur Eröffnung neuer Beschäftigungschancen in der Europäischen Union geleistet.

I.2 DIE NEUEN SCHLÜSSELFAKTOREN FÜR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Im neuen Umfeld der liberalisierten Märkte und offenen Netze sehen sich die europäischen Unternehmen direkt einem Wettbewerb ausgesetzt, der die Grenzen zwischen Industriezweigen und Staaten überschreitet. Die neuen Faktoren, die über die Wettbewerbsfähigkeit entscheiden, bilden sich heraus: Qualität, Schnelligkeit, Kundennähe, Produktimage und Kundendienst gewinnen an Bedeutung gegenüber den herkömmlichen Kostenfaktoren. Diese neuen Gegebenheiten erfordern häufig immaterielle Investitionen, beispielsweise in die Organisation, die Humanressourcen und die Forschung.

□ Multilaterale Beziehungen: ein neuer institutioneller Rahmen

Die neuen multilateralen Strukturen und Verfahren zur Regelung des Welthandels ersetzen nach und nach die traditionellen nationalen und regionalen Bestimmungen. Die Globalisierung greift zwar an sich nicht in die rechtliche Souveränität der Staaten ein, aber sie beschränkt die Bandbreite und die Wirksamkeit einseitiger Maßnahmen durch nationale Regierungen. Auf der anderen Seite erhöht sie den Handlungsspielraum

der Union auf multilateralem Gebiet. Die heutige Handelspolitik richtet ihr

Hauptaugenmerk insbesondere im Rahmen der Welthandelsorganisation auf die nichttarifären Handelshemmnisse.

Außerdem belegen Zusammenschlüsse wie NAFTA, MERCOSUR, ASEAN und APEC, daß auch außerhalb des Binnenmarktes der Union schrittweise eine regionale Integration der Handelsbeziehungen angestrebt wird.

Die Gründung der WTO verdeutlicht diese Entwicklung. Die Mitgliedstaaten verhandeln multilaterale Abkommen, mit denen sie sich entscheiden, sich in bestimmten Bereichen Verpflichtungen zu unterwerfen. Diese internationale Regelung ist im Begriffe sich an die Stelle von nationalen Maßnahmen oder Interventionen zu setzen. Dies erfordert dringend, Prioritäten und innovative Ideen zu definieren, um die multilateralen Beziehungen zu regeln und international faire Spielregeln garantieren zu können.

Übereinkommen wie die WTO-Vereinbarungen über Dienstleistungen und Telekommunikation, das Übereinkommen über Informationstechnologien und die Abkommen über die gegenseitige Anerkennung sowie die neuen TRIPS-Verträge über geistiges Eigentum ebnen den Weg zu einer immer weiteren Öffnung der Weltmärkte. Das Beispiel der Umsetzung des 1997 geschlossenen Übereinkommens über die Telekommunikation zeigt jedoch, daß große Wachsamkeit geboten ist, wenn es darum geht, die von den Handelspartnern Europas übernommenen multilateralen Verpflichtungen zu überwachen und ihre uneingeschränkte Anwendung sicherzustellen.

□ Die 'Wissensindustrie': die neue Herausforderung

Die Industriezweige, die auf dem Besitz von Wissen, insbesondere dem Besitz von Urheberrechten und Know-how beruhen (wie beispielsweise die Unterhaltungs- und Softwareindustrie sowie die Unternehmensdienstleister) sind den traditionellen Branchen in puncto Wachstum, Kapitalisierung und Exportfähigkeit voraus.

In diesen Bereichen konzentrieren sich die Investitionen auf die industrialisierten Länder - hier sind die Hauptkonkurrenten Europas nicht Länder mit sich entwickelnden Volkswirtschaften und billigen Arbeitskräften, sondern Partner, die über die am weitesten entwickelten Technologien verfügen.

Die um die finanziellen Mittel konkurrierenden Unternehmen und Länder stehen auch im Wettbewerb um die geistigen Ressourcen: der Wert einer Firma bemißt sich nunmehr eher nach ihrem intellektuellen Potential und der Qualität ihrer Organisation als nach den traditionellen Stärken eines Unternehmens.

Die Maßnahmen der Regierungen (beispielsweise die Erteilung von mehr 'Spitzentechnologie'-Visa in den USA, die qualifizierten Ausländern erlauben, dort zu leben und zu arbeiten) und die von der Industrie gebotenen wirtschaftlichen Anreize (insbesondere Aktienbezugsrechte) dienen dazu, kompetente Fachleute aus oder aus den Entwicklungsländern anzulocken und zu halten.

Eine globalisierte Wirtschaft, die auf einer ständigen Fortentwicklung des Wissens beruht, erzeugt einen Bedarf an technischen Kenntnissen, aber auch an Fähigkeiten, sich an kulturelle Unterschiede anzupassen, auf

den die vorhandenen Bildungs- und Ausbildungssysteme noch eine Antwort finden müssen.

□ *Das Internet, der elektronische Geschäftsverkehr: neue Medien, neue Praktiken*

Da Entfernungen dank der elektronischen Netze keine Rolle mehr spielen, haben einerseits die Unternehmen der Union Zugang zu den Märkten in aller Welt, aber im Gegenzug können sich Konkurrenten in gleicher Weise Zugang zu den europäischen Märkten verschaffen. Sie benutzen Internetseiten, die der Vermarktung von Gütern und Dienstleistungen dienen, um Preise zu vergleichen und zu analysieren und um die Unternehmensstrategien der Konkurrenz kennenzulernen; auch die Kenntnisse über die jeweils bezahlten Gehälter verbreiten sich schneller.

Der elektronische Geschäftsverkehr wirkt wie ein Katalysator; er ist Sinnbild für eine immer größere Durchsichtigkeit der Märkte und einen Wettbewerb im Weltmaßstab, der unmittelbar zur Geltung kommt; er stellt einen wesentlichen Faktor der Veränderung und einen Anreiz für verstärkte Konkurrenz dar, die auch in beschäftigungsintensiven Branchen und anderen traditionellen Sektoren spürbar wird. Er begünstigt den Vertrieb von Gütern und verschiedensten Dienstleistungen und verhilft damit der Vielfältigkeit der produktiven Struktur und dem Know-how Europas zum Tragen. Für die KMU bedeutet dies, daß sie zukünftig ihre traditionellen Nischenmärkte in Zukunft weltweit ausnutzen können.

Gleichzeitig entstehen durch ihn auch ganz neue Gewerbe wie bestimmte neue Vermittlungsdienste (beispielsweise Logistik-, Zertifizierungs-, Authentifizierungs- und Bonitätseinstufungsunternehmen). 1996 wurden dank Internet weltweit 1,1 Million neuer Arbeitsplätze geschaffen, wovon 760 000 auf die USA entfielen.

□ *Forschung und technologische Entwicklung: ein zeitlich geraffter Zyklus*

Auch die Forschung hat sich in wachsendem Ausmaß globalisiert, so investieren beispielsweise die amerikanischen Firmen mehr als zehn Milliarden Dollar im Jahr in die Forschungs- und Entwicklungsarbeit außerhalb der USA.

Die klassische Reihenfolge innerhalb des Forschungszyklus ("vorwettbewerbliche Grundlagenforschung ⇒ industrielle Forschung ⇒ vorwettbewerbliche Entwicklungstätigkeit") wird heute noch häufig, insbesondere von der OECD, als Definitionsmodell eingesetzt; sie wird zu gegebener Zeit einer Überprüfung unterzogen werden müssen entsprechend der zukünftigen Entwicklung in diesem Bereich.

Die Grundlagenforschung kann, wie beispielsweise in der Biotechnologie, direkt neue, manchmal nicht geplante Produkte hervorbringen. Außerdem beschleunigen die neuen Kommunikationstechniken die Verbreitung der Kenntnisse beträchtlich; bei der Durchführung der Projekte stehen die verschiedenen Teilnehmer (Hochschulen, Laboratorien, Unternehmer, Anwender) in einem ständigen Austausch.

Der Aufbau der Unternehmen im allgemeinen und ihr technologisches Management im besonderen verändern sich ebenfalls unter dem Druck der wachsenden Interaktivität der Forschungsbereiche und der

Entwicklung der Interdisziplinarität: Die Unternehmen können mit eigenen Mitteln nicht mehr alle Bereiche der Forschung und Innovation abdecken, sie kooperieren deshalb mehr und mehr, sei es untereinander mittels strategischer Allianzen und durch Gemeinschaftsunternehmen, sei es mit Universitäten oder mit öffentlichen und privaten Forschungszentren.

□ *Kleine und mittlere Unternehmen: neue globale Akteure*

Der Aufbau digitaler Netze senkt die Kosten für den Markteintritt überall auf der Welt. In den Vereinigten Staaten gründet sich die digitale Wirtschaft auf ein hinreichend ausgedehntes Gefüge miteinander vernetzter KMU und innovativer Neugründungen. Dank eines leichten Zugangs zu Finanzquellen, der ihnen auf jeder Stufe ihrer Entwicklung offensteht, sind diese Unternehmen in der Lage, sich in wenigen Monaten vom reinen Planungszustand zu einer in ihrem Bereich weltweit führenden Firma zu entwickeln. Obwohl es in Europa dreimal so viele KMU gibt wie in den USA (15 Millionen gegenüber 5 Millionen), liegt Europa in dieser Hinsicht zurück.

Es geht hier um nichts weniger als Wachstum und Beschäftigung: in den letzten vier Jahren wurden in den USA zwei Drittel der neuen Arbeitsplätze von Spitzentechnologieunternehmen, von denen die Hälfte KMU waren, geschaffen, während in Europa 50% aller neuen Arbeitsplätze von nur 4% kleiner und mittlerer Unternehmen mit großem Wachstumspotential geschaffen wurden.

□ *Beschäftigung und Lebensqualität*

Die Verbindung von neuen Technologien mit der Globalisierung der Märkte erhöht die komparativen Vorteile der industrialisierten Volkswirtschaften, die sich auf Güter spezialisiert haben, die durch einen hohen Anteil an Wissen und organisatorischen Kompetenzen gekennzeichnet sind. Dies bedingt einen bedeutenden Zuwachs an Investitionen in Forschung, Ausbildung und unternehmensbezogene Dienstleistungen. In allen genannten Investitionsfeldern ist der Lohnkostenanteil sehr hoch. Anders als gelegentlich angenommen, sollte eine aktive Anpassung an diese neuen Wettbewerbsfähigkeitsbedingungen zu einem Rückgang der Arbeitslosigkeit führen. Eine derartige Entwicklung kann man seit einigen Jahren auch in den Vereinigten Staaten beobachten. So entfielen 40% des Wachstums in Amerika in den letzten zwei Jahren auf Spitzentechnologiefirmen. Die Beschäftigungsleitlinien von 1999 und der jüngste Bericht der Kommission über Beschäftigungschancen in der Informationsgesellschaft haben das Beschäftigungspotential in diesen Sektoren in der EU hervorgehoben und die Notwendigkeit zu gemeinsamen Maßnahmen zur vollen Ausschöpfung dieses Potentials unterstrichen.

Allerdings kann das beschleunigte Auftreten neuer Technologien, die neue Ausbildungsformen erfordern, zu vorübergehenden lokalen Engpässen bei bestimmten Qualifikationen führen. Neben dieser nichtgedeckten Nachfrage nach bestimmten Qualifikationen besteht allerdings gleichzeitig eine hohe Arbeitslosigkeit.

□ Eine nachhaltige und dauerhafte Entwicklung

Das Konzept der "Öko-Effizienz" bedeutet, eine stärkere Beachtung des Ziels, mit weniger mehr zu produzieren und damit die Produktivität der natürlichen Ressourcen zu geringeren Preisen zu steigern. Das Konzept der "Öko-Innovation" versucht, die Unternehmen empfindsam zu machen für eine größere Berücksichtigung des Umweltschutzes bei der Herstellung ihrer Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus.

Außerdem darf nicht übersehen werden, daß die Fähigkeit der europäischen Unternehmen, sich im voraus auf ehrgeizige Umweltnormen einzustellen, ein großer Vorteil auf den Weltmärkten ist. Dies gilt sowohl für Endprodukte als auch für die Verfahrenstechnik. Darüber hinaus trägt die Aufgeschlossenheit gegenüber ehrgeizigem Umweltschutz dazu bei, qualifizierte Arbeitskräfte zu behalten und neu zu gewinnen.

Alle Politiken, die gemeinsam der Verwirklichung der hier beschriebenen Konzepte dienen, werden in Europa kohärent verfolgt. Sie verstärken sich gegenseitig in ihrer Wirkung und müssen schließlich dazu führen, daß dem Verbraucher die gewünschten Produkte, dem Bürger die angestrebten Lebensbedingungen und den Unternehmen die Mittel, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, zur Verfügung stehen.

II. WIE REAGIEREN DIE EUROPÄISCHEN UNTERNEHMEN AUF DIE GLOBALISIERUNG: BESTANDTEILE EINER DIAGNOSE

Angesichts der Globalisierung bleibt die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen hoch und verbessert sich sogar in manchen Bereichen. Dieser Gesamtbefund bedarf allerdings einer Nuancierung, weil der Spezialisierungsgrad der europäischen Industrie Schwächen aufweist.

Die europäischen Firmen machen auch weniger Gebrauch von innovationsfördernden Instrumenten (Forschung, Patente, Risikokapital und Allianzen). Regelung und Handhabung dieser Instrumente im Gemeinschaftsmaßstab sind verbesserungsbedürftig.

II.1 DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT: WIR BRAUCHEN NEUE DEFINITIONEN

Ein immer schneller verlaufender Globalisierungsprozeß und die rasche Entstehung neuer Spielarten des Wettbewerbs, die Auflösung überkommener Grenzen zwischen den verschiedenen Industriezweigen machen eine Revision des Begriffs 'Wettbewerbsfähigkeit' erforderlich.

Für Unternehmen, welche die 'Wertschöpfungskette' ihrer Waren und Dienstleistungen auf verschiedene Märkte aufteilen, verlieren die traditionellen Merkmale zur Abgrenzung der Industriesektoren ihren Sinn; die geeignete Dimension zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit wäre demnach nicht der Sektor, sondern der Geschäftsbereich und der Markt.

Es wird ferner schwieriger, die nationale oder regionale Wettbewerbsfähigkeit zu messen: mit der Zunahme der wechselseitigen grenzüberschreitenden Investitionen, den Standortverlagerungen, den raschen Besitzänderungen und dem Aufkommen der Telearbeit, wird der Standortbegriff immer diffuser.

Schließlich ist noch zu bemerken, daß Wettbewerbspositionen, die auf der Beherrschung fortgeschrittener Technologien oder einem großen

intellektuellen Potential beruhen, zwar rasch Mehrwert schaffen können, aber auch sehr viel kurzlebiger sind.

II.2 EINE INDUSTRIELL EHER TRADITIONELLE ALS ZUKUNFTSGEWANDTE AUSRICHTUNG

□ Eine wettbewerbsfähige europäische Industrie mit Schwächen in der Spezialisierung

Im großen und ganzen haben sich die verarbeitenden Unternehmen in der Europäischen Union mit guten Leistungen auf den Exportmärkten behauptet und damit ein hohes Maß an Wettbewerbsfähigkeit in einem immer stärker durch die Globalisierung geprägten Umfeld bewiesen (vergleiche dazu den Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit 1998). Ihre Anteile am Weltmarkt sind im Verlauf dieses Jahrzehnts mit um die 27% stabil geblieben, während die USA und Japan einen Rückgang hinnehmen mußten.

Gleichzeitig hat sich der Handelsüberschuß der Europäischen Union mehr als vervierfacht und sich 1996 auf 130 Milliarden ECU belaufen, gleichbedeutend mit 2% des europäischen BIP. Dieser Überschuß beruht auf dem Handel mit anderen Staaten als den USA und Japan. Was diese beiden Staaten anbetrifft, so ist die Handelsbilanz mit den USA ungefähr ausgeglichen, während sie gegenüber Japan deutlich defizitär ausfällt

Abgesehen von den USA und Japan profitiert die Europäische Union von vorteilhaften Handelsbedingungen, die es ihr erlauben, zu höheren Preisen zu exportieren als zu importieren. Dies erklärt sich aus der europäischen Spezialisierung auf Produkte mit relativ hohem Mehrwert. Dabei handelt es sich zum einen um traditionelle Produkte, bei denen sich Europa sein technologisches Know-how, seinen kulturellen Reichtum und das Fachwissen seiner Arbeitskräfte bei Veredelung und hoher Qualität zunutze macht (beispielsweise bei Textilien, Bekleidung, Möbeln, Sportgeräten, Kulturtourismus und Handwerk). Zum anderen handelt es sich um technisch ausgefeilte Produkte, die eine intensive Forschung erfordern (zum Beispiel Maschinenbau, Kraftfahrzeuge und Chemie).

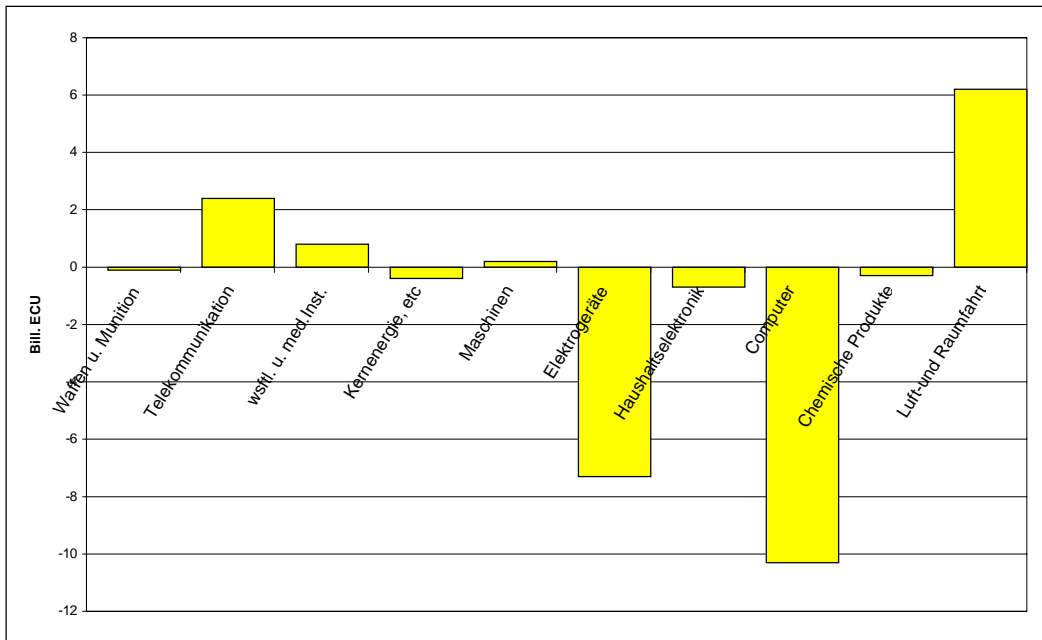
Andererseits erweist sich die Europäische Union als nicht hinreichend leistungsstark und folglich schwach spezialisiert in den Wachstumsbranchen, die durch einen sehr großen technologischen Fortschritt geprägt sind. Dies gilt auch für die Industrien der Informationstechnologie, in der sich rasch ändernde Verbrauchervünsche eine starke Produktdifferenzierung und die richtige Marktstrategie (insbesondere im Bereich der Werbung) erfordern. Verglichen mit den USA verfügt die Europäische Union lediglich über einen relativ schwachen Marktanteil bei den forschungs- und werbungsintensiven Industrien.

Zwischen 1995 und 1996 schufen Unternehmen der Informationstechnologie und Elektronik 250000 neue Arbeitsplätze in den USA. In den mehr als 44.000 Softwareunternehmen gibt es heute 2 Millionen Arbeitsplätze. Die in diesen Industrien gezahlten Gehälter liegen 73% über dem Durchschnittsgehalt des amerikanischen Privatsektors.

Die Hochtechnologieunternehmen treiben das Wachstum an und ziehen die anderen Sektoren der Wirtschaft mit sich. Allerdings liegt die

europäische Industrie, in bestimmten innovativen Bereiche, die den größten Mehrwert erwirtschaften, zurück.

Abbildung 2: EU Handelsbilanz für Spitzentechnologieprodukte, 1997
Quelle: EUROSTAT

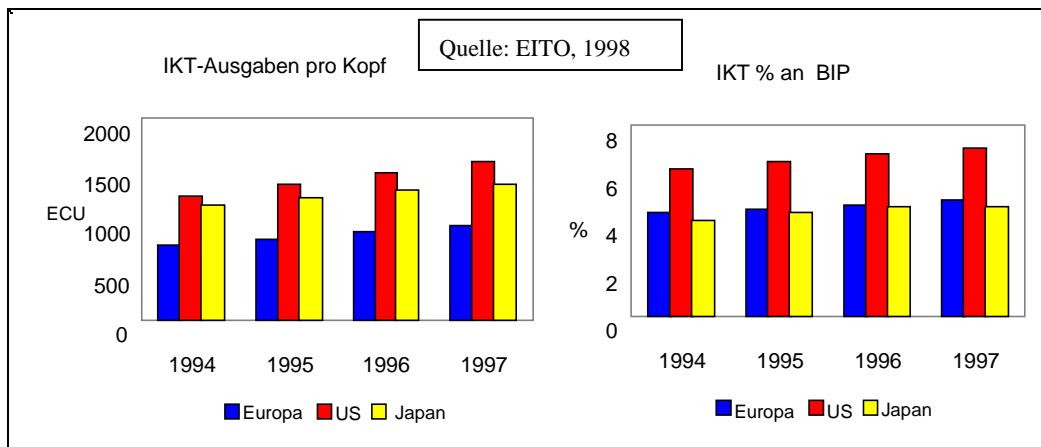


□ Eine zurückhaltende Nutzung von Informationstechnologien

Was die Nutzung von Informationstechnologien angeht, so verzeichnen die Märkte sowohl in Europa als auch in den USA heute hohe Wachstumsraten, allerdings mit sehr unterschiedlichem Ausgangsniveau.

Die wirtschaftliche Bedeutung dieser Technologien, ihre Verbreitung in den verschiedenen Branchen und der Anteil, den sie an den Investitionen der Unternehmen ausmachen, sind in den USA viel größer als in Europa.

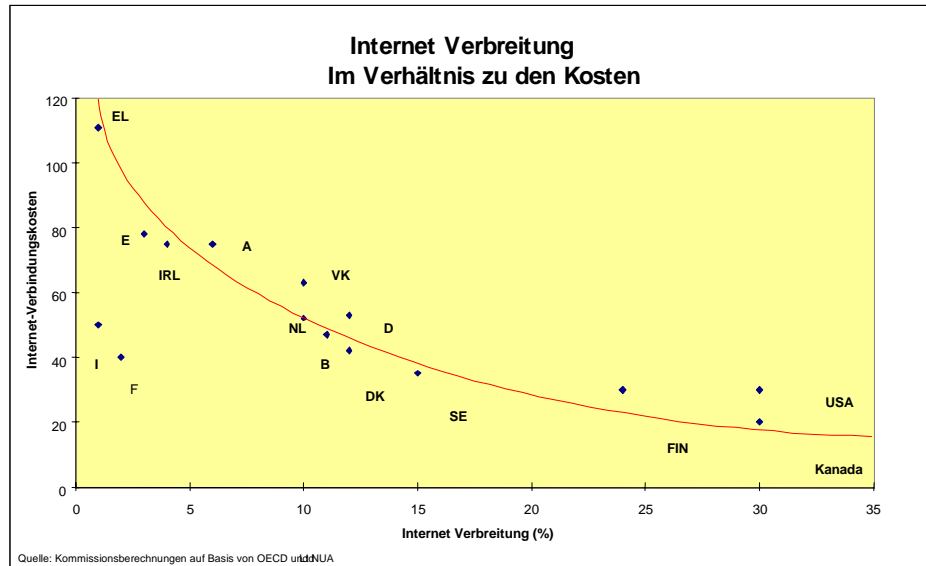
Abbildung 3: Die zunehmende Nutzung der Technologien der Informationsgesellschaft



Zwar sind manche europäischen Unternehmen bei der Verwendung dieser Technologien führend. Aber im Schnitt investieren die europäischen Unternehmen schon seit vielen Jahren weniger als ihre

amerikanischen und japanischen Konkurrenten in entsprechende Ausrüstung und Infrastruktur. Außerdem ist die Nutzung dieser Technologien zu oft traditionell geblieben (beispielsweise Textverarbeitung oder Automatisierung von Produktionsfließbändern), obwohl sie sich inzwischen zu Handels- und Entscheidungsinstrumenten weiterentwickelt haben.

Abbildung 4: Verhältnis von Verbindungskosten zu Internetverbreitung



Die kombinierte Wirkung, die von den Anstrengungen ausgeht, das Jahr-2000-Problem zu lösen, den Euro einzuführen und den elektronischen Geschäftsverkehr in Gang zu bringen, wird den europäischen Unternehmen gleichwohl Gelegenheit bieten, ihre Systeme zu modernisieren und mit den Vereinigten Staaten zu rivalisieren.

□ Späte Globalisierung der Unternehmensdienstleister

In vielen Bereichen hat Europa keine 'Dienstleistungsmentalität' entwickelt, wie die geringe Zahl von europäischen Unternehmen, die auf dem Dienstleistungssektor weltweit eine führende Stellung einnehmen, belegt. Dieser Rückstand geht auf unterschiedliche Planungstraditionen beim Fertigungsprozeß zurück. Viele der europäischen Unternehmen haben erst seit kurzem entdeckt, welche Vorteile die Auslagerung bestimmter Dienstleistungstätigkeiten bieten kann.

Ein weiterer Grund ist der verhältnismäßig hohe Zersplitterungsgrad und die späte Öffnung gegenüber dem Wettbewerb in manchen staatlich geregelten Wirtschaftszweigen. Zu nennen sind hier beispielsweise die Verkehrs-, Telekommunikations- und Postdienstleistungen.

Alles in allem stellt die amerikanische Überlegenheit in den Branchen Unternehmensdienstleister, vor allem bei der Logistik, der rechtlichen und geschäftlichen Beratung und den Betriebsprüfern, eine Stärke der amerikanischen Firmen gegenüber Europa dar. Was die spezifische Branche der Finanzdienstleistungen anbelangt, so zeigen vor kurzem durchgeführte Vergleiche, daß die Produktivität des Kapitals in Europa 30% geringer ist als in den USA. Außerdem ist die Beschäftigung in allen Dienstleistungssektoren in der EU erheblich niedriger als in den Vereinigten Staaten. Maßnahmen, um das Beschäftigungspotential im

Dienstleistungsbereich voll auszuschöpfen, bilden einen wichtigen Bestandteil der Europäischen Beschäftigungsstrategie.

II.3 KULTURELLE IDENTITÄT UND AUDIOVISUELLE INDUSTRIE - HERAUSFORDERUNG UND CHANCE

Es ist eine Tatsache, daß der audiovisuelle Sektor in Europa Schwierigkeiten hat, das große Beschäftigungspotential auszuschöpfen, das in der Anwendung neuer Technologien und der Globalisierung der Märkte liegt. Im Bereich der digitalen Entwicklung und im Bereich Verkauf/Vertrieb audiovisueller Produkte verfügt Europa über eine wenig vorteilhafte Stellung (Einer Steigerung des Marktanteils amerikanischer Filme von 56% auf 78% innerhalb von zehn Jahren steht ein Rückgang des Anteils europäischer Filme von 19% auf 10% gegenüber). Europa muß daher die Bedingungen der Wettbewerbsfähigkeit seiner audiovisuellen Industrie verbessern und muß seine Präsenz in den ständig expandierenden Programmmärkten behaupten.

Gegenwärtig wird eine wichtige internationale Debatte über die Anerkennung eines spezifischen audiovisuellen Sektors und über die Anwendung einer Ausnahmeregelung zugunsten der Kultur im Rahmen der internationalen Handelsverhandlungen geführt. Dabei ist die Vielfalt der europäischen Kultur und der europäischen Sprachen kein Hemmschuh für die Entwicklung dieses Sektors, sie bedeutet vielmehr einen echten "europäischen Mehrwert", der einen Programmreichtum garantiert, aus dem der Verbraucher entsprechend seinen individuellen Erwartungen schöpfen kann.

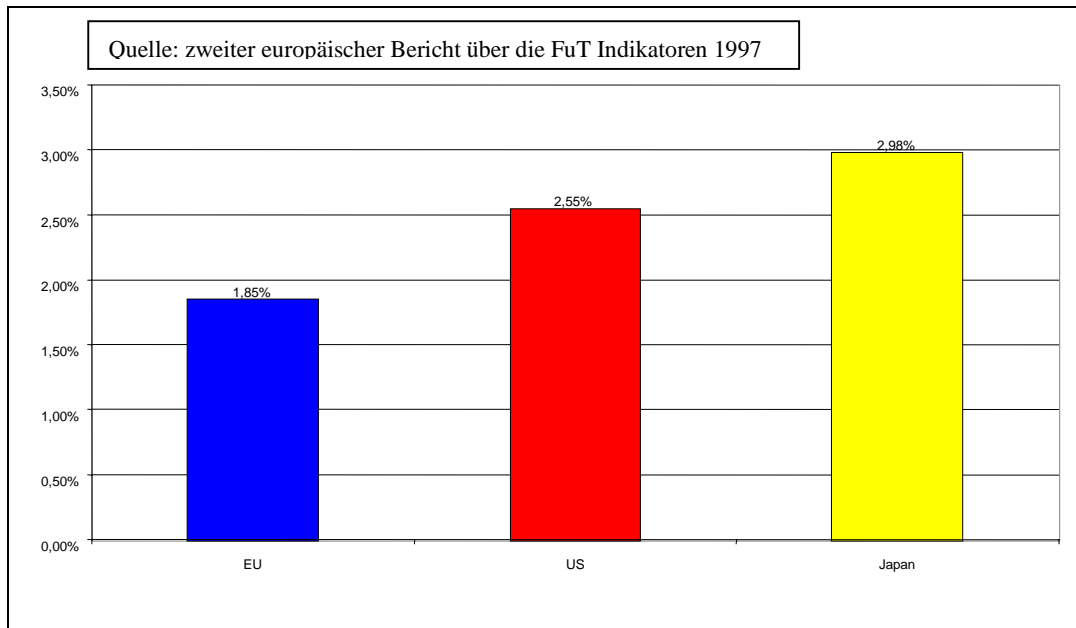
II.4 WISSENSCHAFTS- UND TECHNOLOGIEPOLITIK: UNZUREICHENDE MASSNAHMEN UND EINE VERBESSERUNGSFÄHIGE ORGANISATION

Auf jeder Seite der Triade Europa-USA-Japan herrscht die Überzeugung, daß sich das wettbewerbsfähige Potential der Unternehmen ohne eine effiziente Politik der Forschung und technologischen Entwicklung nicht weiterentwickeln läßt. Europa ist jedoch hier gegenüber seinen Konkurrenten in dreierlei Hinsicht im Rückstand:

□ *Eine geringere Mittelausstattung:*

Japan und vor allem die USA investieren in absoluten Zahlen seit Jahrzehnten mehr als die Europäer in Forschung und technologische Entwicklung.

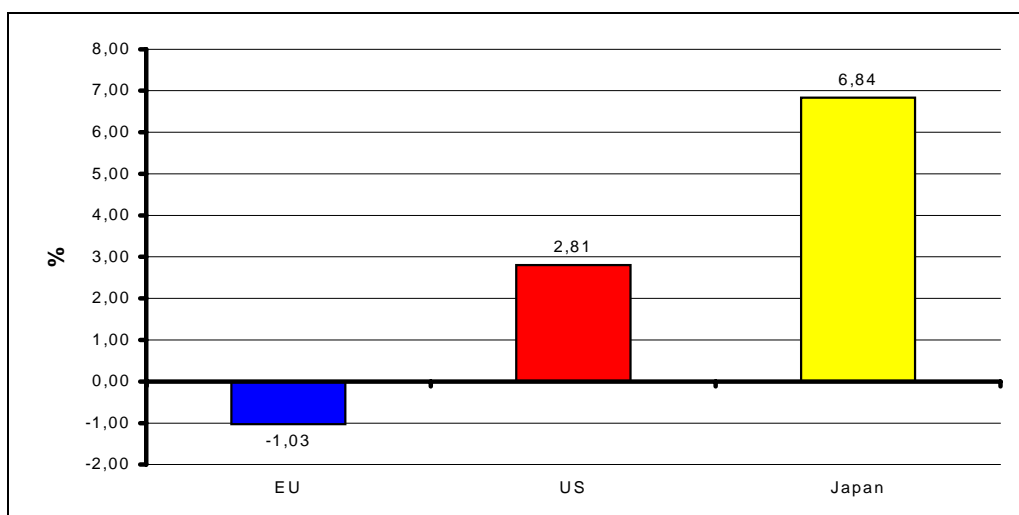
Abbildung 5: Das Volumen der FTE-Ausgaben in der EU, den USA und Japan



Die Vereinigten Staaten geben erheblich mehr für die Forschung aus als Europa (im Jahre 1997 179 Milliarden ECU gegenüber 127 für die Union) oder Japan. Ein bedeutender Teil dieser Mittel fließt in die Produktentwicklung und in besonders prosperierende Industriezweige (wie beispielsweise die Luft- und Raumfahrt- und die Informatikindustrie).

Trotz der wirtschaftlichen Schwierigkeiten Japans haben die FET Ausgaben der Industrie eine Rekordzunahme im Finanzjahr 1997 verzeichnet. Die Gesamtausgaben für Forschung haben sich in Japan um 6,8% und in den Vereinigten Staaten um 2,8% erhöht, in der EU sind sie um ungefähr 1% gesunken.

Abbildung 6: Entwicklung der öffentlichen FuE Ausgaben in % 1996-1997



Quelle: EUROSTAT (NEWCRONOS); OECD (MSTI-98-2)

□ *Eine zersplitterte, kaum abgestimmte Politik:*

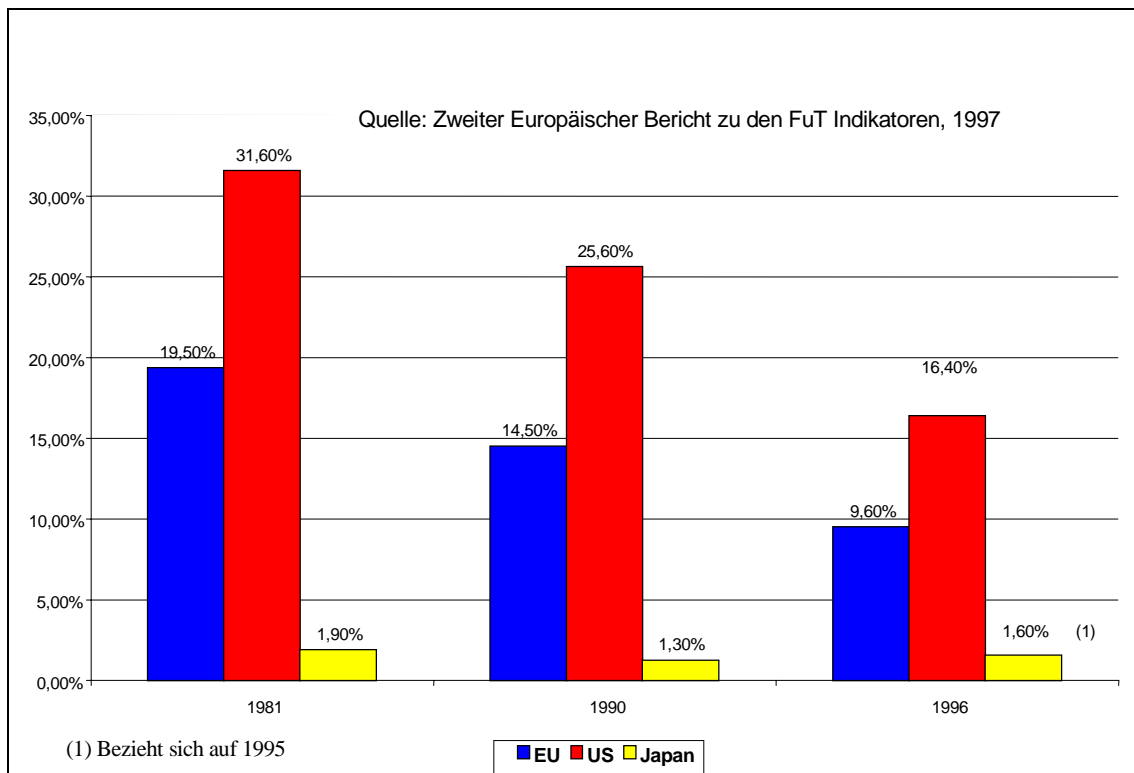
Japan regelt seine Forschungspolitik mit einem Plan (dem 1996 beschlossenen "Grundlagenplan für Wissenschaft und Technologie")

zentralstaatlich, und die Vereinigten Staaten verfügen über ein Gefüge an Behörden, die zwar weitgehend unabhängig sind, aber allesamt das Ziel verfolgen, die amerikanische Wettbewerbsfähigkeit zu fördern. Das europäische Forschungssystem dagegen ist aufgespalten zwischen Mitgliedstaaten (die das Gros der Mittel zu vergeben haben) und Gemeinschaft. Die Politik und die Regelung der Forschung ist von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat sehr unterschiedlich, und die nationalen Programme überlappen sich erheblich, so daß es zu viel Duplizierung von Forschungsanstrengungen kommt.

□ Rückstand bei der Verwertung der Forschungsergebnisse:

Die meisten amerikanischen Forschungsprogramme werden in Form öffentlicher Aufträge abgewickelt. Die Hochschulen und die Laboratorien des Bundes wiederum haben den nötigen Freiraum, um flexibel Partnerschaften mit der Industrie zu schließen. Die japanische Regierung hingegen fördert die Forschungs- und Entwicklungszusammenarbeit japanischer Unternehmen durch die Schaffung von Konsortien für technologische Entwicklung.

Abbildung 7: Anteil in Prozent der öffentlichen Ausgaben an gewerblicher FTE



In Europa lassen die nationalen Forschungsbehörden die öffentlichen Aufträge als Mittel, bestimmte Industrien der Spitzentechnologie zu fördern, ungenutzt. Da jede europäische Regierung ihre eigene Verteidigungs- und Rüstungspolitik betreibt, gibt es in Europa keine Institution, die eine dem amerikanischen Verteidigungsministerium vergleichbare Rolle bei der Forschungsförderung spielen könnte.

Sieht man von einigen Ausnahmen (wie dem Fraunhofer-Institut in Deutschland) ab, sind die Partnerschaften zwischen öffentlichen Forschungseinrichtungen und den Hochschulen auf der einen und der

Industrie auf der anderen Seite in Europa noch nicht so weit entwickelt wie in den USA und Japan.

II.5 WENIG LEISTUNGSFÄHIGE SYSTEME DER PATENTVERGABE UND DES LIZENZENHANDELS

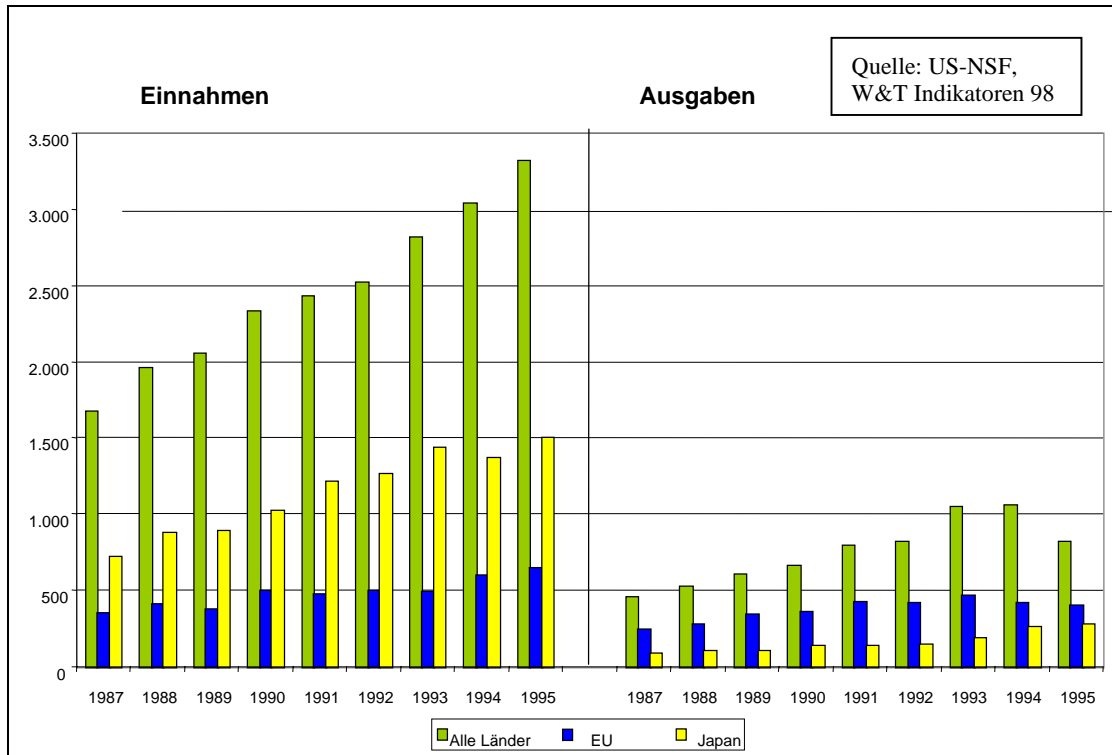
Einem Unternehmen, das auf einem offenen Weltmarkt agiert, dienen die geistigen Eigentumsrechte (Patente, Marken und Lizenzen) als Mittel, die Ergebnisse seiner Forschungsanstrengungen und seiner Kreativität zu schützen und zu verwerten, aus günstigerer Position über technologische Zusammenarbeit zu verhandeln, ja eine marktbeherrschende Stellung zu erringen.

Das Ungleichgewicht zwischen den Vereinigten Staaten und Europa vergrößert sich sowohl im Hinblick auf die Zahl der Patente als auch auf das Volumen der erzielten Lizenzgebühren, und zwar gerade in forschungsintensiven Bereichen wie der Informationstechnologie, den pharmazeutischen Produkten und der Biotechnologie.

- Zwischen 1985 und 1995 sank der Anteil Europas an in den USA gewährten Patenten von 21% auf 16%. Zur gleichen Zeit hielt sich das Niveau von US Patenten, die an US Erfinder vergeben wurden.
- Von 1985 bis 1995 stieg der Anteil der US Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt von 27% auf 34%, während der Anteil der EU von 50% auf 44% sank.
- Die amerikanische technologische 'Rückeroberung' schlägt sich auch in der Gesamtzahl der Patente nieder: zwischen 1985 und 1995 stieg die Zahl der von europäischen Firmen in den USA erhaltenen Patente von 15.244 auf 16.095 während die der amerikanischen Firmen in Europa erhaltenen Patente von 9.918 auf 29.330 stieg.

Die Vereinigten Staaten sind Nettoexporteur im Handel mit geistigem Eigentum: die von ausländischen Unternehmen eingenommenen Lizenz-Verwertungsgebühren waren im Schnitt dreimal so hoch wie die Gesamtsumme, die amerikanische Unternehmen ausländischen Konkurrenten für den Zugang zu ihrer Technologie bezahlen mußten.

Abbildung 8 : Die Lizenzgebühren, die amerikanische Unternehmen 1995 beim Handel mit industrieller Verfahren zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen einnahmen und bezahlten.



Die amerikanischen KMU profitieren von einem zügigen und kostengünstigen Patentanmeldungsverfahren. Die rechtlichen Bestimmungen gestatten den Hochschulen, ihre Erfindungen als Lizenzen an die Industrie zu vergeben und mit ihr auf der Grundlage ihres geistigen Eigentums Partnerschaften zu schließen. Das ermutigt die Hochschulen, ihre Forschungsanstrengungen zu kommerzialisieren. Allerdings ist festzustellen, daß die Wahrung der Rechte angesichts des traditionell anderen Rechtsschutzverfahrens und der Schwierigkeiten, die mit dem Beweis des für das amerikanische System spezifischen Kriteriums "first to invent (erster Erfinder)" verbunden sind, hohe Kosten verursacht.

In Europa halten die hohen Kosten und die Komplexität der Verfahren, die für einen binnenmarktweiten Patentschutz erforderlich sind, viele KMU und Hochschulen davon ab, sich um diesen Schutz zu bemühen.

II.6 ALLIANZEN, ZUSAMMENSCHLÜSSE UND ÜBERNAHMEN IM SPITZENTECHNOLOGIESEKTOR: EINE GEWISSE ZURÜCKHALTUNG

Angesichts der zunehmenden Komplexität der technologischen Systeme und der immer kürzeren Lebensdauer von Spitzentechnologieprodukten und den exponentiell ansteigenden Kosten für ihre Konzeption und Entwicklung sehen sich die Unternehmen veranlaßt, Allianzen zu schließen, um sich Zugang zu komplementärem Know-how zu verschaffen, die Risiken zu teilen und ihre Vertriebsnetze regional und weltweit auszudehnen. Diese Transaktionen sind auch ein Mittel für die Unternehmen, durch rasche Wertschöpfung ihre Marktposition zu verbessern.

□ Zusammenschlüsse und Übernahmen

Die Zusammenschlüsse und Übernahmen haben 1997 in den verschiedenen technologiebestimmten Industriezweigen im Weltmaßstab

um 25% zugenommen. Bei zwei Dritteln dieser Transaktionen, die meistens auf dem Kauf von Wertpapieren beruhen, ist der Käufer ein amerikanisches Unternehmen.

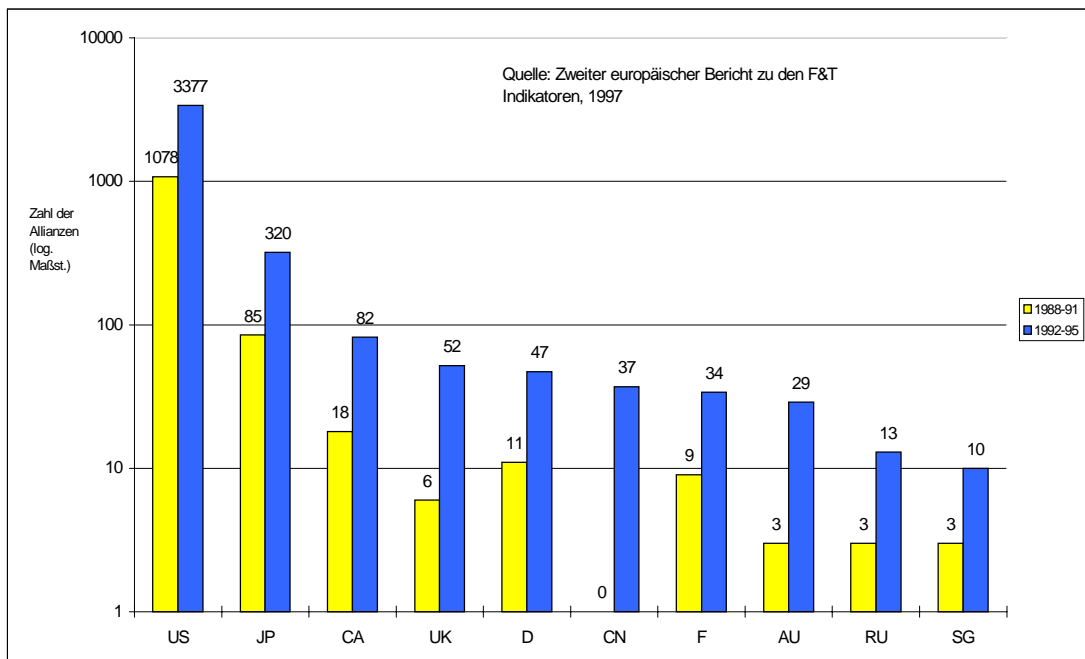
- 1993 wurden die wichtigsten amerikanischen Rüstungsfirmen vom amerikanischen Verteidigungsminister aufgefordert, sich umzugruppieren. Eine flexible Anwendung der Bestimmungen für Zusammenschlüsse und Übernahmen ermöglichte es, mehrere wichtige Konsolidierungen in diesem Industriesektor zu genehmigen. Konsolidierungen, die bis dahin gegen das Kartellrecht verstießen, sollten legalisiert werden. Finanziell förderte die Regierung die Zusammenschlüsse, indem sie einen großen Teil (in manchen Fällen bis zu 50%) der Umstrukturierungskosten übernahm.
- Heute besteht ein deutliches Ungleichgewicht zwischen den amerikanischen und europäischen Unternehmen - der Wert der Rüstungsverkäufe der größten amerikanischen Unternehmen Lockheed Martin und Boeing ist dreimal so hoch wie der entsprechende Wert für die europäische Nr. 1 British Aerospace; bei der Handelsbilanz des Verkaufs von Rüstungsgütern stehen die europäischen Zahlen zu den amerikanischen im Verhältnis 1 zu 6.

□ Forschungspartnerschaften

Die Forschungspartnerschaften haben von 1980 bis 1994 im Jahresdurchschnitt weltweit um fast 11% zugenommen, vor allem in den Bereichen Informationstechnologien, Biotechnologie und neue Stoffe. Die Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen ohne Kapitalbeteiligung sind Mitte der achtziger Jahre zu der im Weltvergleich meist verbreiteten Form der industriellen Forschungszusammenarbeit geworden.

Die amerikanischen Unternehmen schließen untereinander fünfmal so viele Technologieallianzen ab wie die europäischen Unternehmen, die im allgemeinen gegenüber der Konkurrenz auf dem Weltmarkt eine eher defensive Haltung einnehmen.

Abbildung 9: Die 10 Länder, in denen 1988-1995 die meisten nationalen Technologieallianzen geschlossen wurden



Dieser Rückstand ist zum Teil auf Hindernisse zurückzuführen, die der Durchführung gemeinsamer Forschungsprojekte oder der Bildung von Hochtechnologieallianzen in Europa im Wege stehen.

II.7 EUROPA WAGT NICHT GENUG

Europa hat zu wenig Unternehmer. Dies hat zahlreiche wirtschaftliche aber auch kulturelle, gesellschaftliche, historische und rechtliche Gründe. Das Kommissionspapier über Wagniskapital hat die wichtigsten dieser Gründe aufgezählt: Mangel an unternehmerischer Kultur in Schulen, Universitäten und anderen Ausbildungseinrichtungen; "Scheitern", wird exzessiv bestraft; Angst, "Unternehmenskontrolle" zu verlieren; geringe Beachtung der Bedeutung, die der Unternehmensführung zukommt; zögerliche Haltung gegenüber Risikoübernahme und Aktienoptionen.

Im Laufe der letzten zwanzig Jahre hat die amerikanische Wirtschaft finanzielle Ad-hoc-Instrumente geschaffen, um neugegründeten Spitzentechnologieunternehmen, die zur Schaffung von einigen Millionen neuer Arbeitsplätze beigetragen haben, den Kapitalzugang zu erleichtern.

Die mit Hilfe europäischer Risikokapitalfonds getätigten Investitionen erreichten 1997 eine Summe von 9,6 Milliarden ECU gegenüber 10,3 Milliarden ECU in den USA. Die in Europa in die Spitzentechnologien investierten Beträge waren jedoch minimal.

- *Informationstechnologien:* allein im Silicon Valley werden jede Woche 11 neue Unternehmen gegründet und alle 5 Tage geht ein neues Unternehmen an die Börse; 300 Risikokapitalfirmen investieren jedes Jahr 1-3 Milliarden \$ in die Neugründungen. 1981-1990 ist der Wert der PC-Industrie von 0 auf 100 Milliarden \$ gestiegen; 70% dieser Firmen wurden mit Risikokapital unterstützt. Die Firmen Compaq, Cisco, Sun, Oracle und Apple, die es vor zwanzig Jahren noch nicht gab, sind mit Hilfe von Risikokapital entstanden.
- *Biotechnologien:* dieser Industriezweig besteht aus kleinen, dynamischen und innovativen Unternehmen (rund 1200 Firmen in den USA, 1000 in Europa), die mit der von den Hochschulen ausgehenden Grundlagenforschung die Fähigkeit verbinden, die Forschungsergebnisse unmittelbar umzusetzen. In der Innovationsstrategie der Großunternehmen, vor allem der multinationalen Pharmakonzerne, fällt diesen Neugründungen eine wesentliche Partnerrolle zu. Zu den Faktoren zuungunsten der europäischen Neugründungen zählt die Schwierigkeit, an Risikokapital zu kommen, um die Forschungs- und Entwicklungsarbeit zu finanzieren (2 Milliarden \$ in Europa gegenüber 8,5 in den USA, bei Einnahmen von 3 bzw. 16,5 Milliarden \$)

Seit einigen Jahren werden in Europa zwar Maßnahmen zur Behebung dieses Mißstands bei der Entwicklung von Risikokapitalmärkten ergriffen, doch sie werden die erhofften Ergebnisse erst auf mittlere Sicht bringen. Die europäischen Leistungen bleiben in dreierlei Hinsicht unzureichend:

- Die Unternehmen, die noch im Anfangsstadium ihrer Entwicklung stecken, erhalten nur 7,4% aller Investitionen aus europäischen Risikokapitalfonds gegenüber 34% für die USA. Die amerikanischen Neugründungen haben Zugang zu einer ganzen Reihe von auf die verschiedenen Phasen ihrer Entwicklung zugeschnittenen Finanzierungsmöglichkeiten (Startkapital, Risikokapital, 'Business angels', strategische Partnerschaften), die es ihnen ermöglichen, schneller als ihre europäische Konkurrenz zu wachsen und rascher wichtige Positionen auf dem Weltmarkt einzunehmen;
- Es gibt nicht immer genug wirklich innovative Projekte, die eine rasche Wertschöpfung ermöglichen;

- Der Marktzugang wird den Unternehmern in Europa dadurch erschwert, daß der Markt so zersplittert und weniger liquide ist: 1997 verfügte die NASDAQ über siebenmal so viel Kapital wie EASDAQ, Euro-NM und AIM zusammen (NASDAQ wurde 1970 gegründet, die entsprechenden europäischen Einrichtungen 25 Jahre später). Dennoch gibt es einige positive Zeichen von Veränderung bei der Neugruppierung und Koordination der Risikokapitalmärkte.

III. LEITLINIEN FÜR EINE NEUE INDUSTRIEPOLITIK

Die Analyse der weltweiten Tendenzen und der europäischen Position zeigt, daß eine Anpassung der Industriepolitik erforderlich ist, insbesondere um unternehmerischen Geist und Risikobereitschaft zu verbreiten und die Gründung innovativer Unternehmen zu fördern, die bereit und in der Lage sind, den Weltmarkt zu erobern.

In Anbetracht dieser Lage müssen alle Beteiligten aus Wirtschaft, Gesellschaft und Institutionen dringend weitreichende Anpassungsmaßnahmen treffen. Die Vernetzung dieser Beteiligten die durch die Informationstechnologien begünstigt wird, stellt einen bedeutenden Vorteil für die Verwirklichung von Synergieeffekten und für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des gesamten wirtschaftlichen und sozialen Gefüges der Union dar. Insbesondere der intensivere Informationsaustausch und die verstärkte Zusammenarbeit sowie die Förderung der transeuropäischen Netze unterstützen diese Entwicklung. Um sie dazu zu bewegen, ist der Aushandlung fairer internationaler Spielregeln, die dem europäischen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Modell gerecht werden, besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

III.1 FÖRDERUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT VOR DEM WELTWEITEN HINTERGRUND

Zur Verbesserung des Unternehmensumfelds ist der Schwerpunkt auf immaterielle Investitionen zu legen, wobei folgende Prioritäten gelten:

- Anpassung der Qualifikationssysteme und Förderung des unternehmerischen Geistes

Der Unterschied zwischen allgemeiner und beruflicher Bildung verwischt; es bilden sich neue Übergangssysteme zwischen Bildung und Arbeitsmarkt. Diese Entwicklungen erfordern eine Rollen Anpassung für öffentliche Bildungsanstalten und Unternehmen sowie deren verstärkte Zusammenarbeit.

Um sich unter optimalen Bedingungen mit der Globalisierung auseinanderzusetzen, ist es erforderlich,

- *die technologischen Kompetenzen aufzuwerten und während des gesamten Berufslebens für ständige Weiterbildung zu sorgen.* Hierzu sind neue Qualifikationsmuster zur Ermittlung von Art und Grad der Kompetenzen zu erstellen, um Systeme zur Festlegung von Berufsbildern, grundlegenden Schul-, Hochschul- und Weiterbildungsqualifikationen einzuführen. (Schätzungen zufolge besteht derzeit ein Mangel an 500.000 Informatikern und Telekom-Fachleuten in Europa, der bis zum Jahr 2002 auf 1,2 Millionen ansteigen dürfte, wenn keine Korrekturmaßnahmen ergriffen werden.)

- *die Kenntnis des Umgangs mit Technologien der Informationsgesellschaft zu verbessern.* Die Initiativen zur Einführung von Informationstechnologien und Nutzung des Internet an europäischen Schulen sind fortzusetzen;
 - die Arbeit in virtuellen Teams zu erlernen, wobei der Einzelne mehr Autonomie, Kreativität und Einsatz unter Beweis stellen muß und die Organisationen ein weniger hierarchisches Konzept verfolgen;
 - Studierende in die Unternehmenskultur einzuführen. Räumliche Nähe zu erfolgreichen Unternehmern und deren Vorbildfunktion beeinflussen die kulturellen Einstellungen und fördern die Risikobereitschaft junger Universitätsabsolventen. In Europa sind nach dem Vorbild der Vereinigten Staaten Initiativen zur "Schulen für Unternehmer" zu fördern;
 - Netze von Unternehmen und Hochschulen zu entwickeln, um die Fähigkeit der Unternehmen zu erhöhen, Technologien zu übernehmen. In diesen Netzen arbeiten innovative Spitzentechnologie-KMU mit Risikokapitalgebern und Hochschulen zusammen. Positive Ergebnisse wurden mit einer Reihe von "Unternehmenspools" wie dem Industriegebiet von Cambridge erzielt, wo 1.200 High-Tech-Unternehmen über 4.000 Personen beschäftigen.
- *Verbesserung des Systems "Forschung - Verwertung der Ergebnisse"*
- Parallel zu den auf nationaler Ebene eingeführten Systemen (steuerliche Anreize, Mobilität von Forschern in Unternehmen) und zur Nutzung des öffentlichen Auftragswesens zur Förderung der Entwicklung innovativer Märkte sind auf europäischer Ebene prioritär drei Bereiche zu entwickeln:
- *Verbesserung der Forschungsleistung und der Forschungsmittel.* Das mit dem Fünften Rahmenprogramm eingeführte Konzept der Leitaktionen dürfte eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Forschern und Anwendern sowie eine Konzentration der Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen auf eine begrenzte Anzahl sozioökonomischer Ziele bewirken. Mittelfristig sind die Gemeinschaftsforschung und die verschiedenen nationalen Programme besser miteinander zu koordinieren.
 - *Den Einsatz von Risikokapital zur besseren Ausnutzung der gemeinschaftlichen Forschungsergebnisse fördern.* Im Laufe der letzten Monate hat die Europäische Union ihre Initiativen zum vermehrten Einsatz von Risikokapital zugunsten technologischer Aktivitäten vervielfacht. Auf dem Europäischen Gipfel von Amsterdam im Juni 1997 hat sie entschieden, eine Milliarde ECU aus dem Haushalt der Europäischen Investitionsbank über den Europäischen Investitionsfonds für innovative Vorhaben bereitzuhalten. Eines der wesentlichen Ziele der gemeinschaftlichen Forschungspolitik ist unter anderem die Nutzung und die Verbreitung von Forschungsergebnissen zu unterstützen. Dabei ist es wichtig, daß die Aktionen zur Förderung der Innovation innerhalb des Rahmenprogramms

konsequent verfolgt und ausgeweitet werden. Dies gilt insbesondere für die Aktionen, die darauf abzielen, die Risikokapitalfonds stärker auf die Frühphase von Innovationsinvestitionen auszurichten. Die Pilotinitiative I-TEC war so erfolgreich, daß es gelang, 28 Investmentfonds zu finden, die sich verpflichtet haben, 1.300 Millionen Euro an Privatkapital zu mobilisieren, von denen wiederum 500 Millionen gezielt für junge Unternehmen der Hochtechnologie eingesetzt werden. Dieser Erfolg ermutigt zu Planungen, derartige Initiativen innerhalb des fünften Rahmenprogramms auszuweiten.

- *Verstärkter Schutz geistigen Eigentums durch Modernisierung der Funktionsweise des europäischen Patentsystems*, Entwicklung von Schlichtungsdiensten, und indem man auf Europäischer Ebene die notwendigen Maßnahmen zur Erleichterung des Zugangs zum Rechtsschutz ergreift (Schaffung eines gemeinsamen Instruments zum Schutz des Patentrechts, Harmonisierung im Bereich der Computerprogramme, Verringerung der Kosten und der Dauer der Verfahren, KMU-spezifische Maßnahmen). Im Rahmen der Folgearbeiten zum Grünbuch über das Gemeinschaftspatent wird die Kommission wichtige Initiativen zur Erreichung dieses Ziels vorschlagen.

□ *Die Risikoübernahme erleichtern*

Die größte Herausforderung in diesem Bereich ist die Überwindung der Zersplitterung, die zur Zeit die Risikokapitalmärkte in Europa prägt. Nicht nur die Investoren sondern auch die Märkte, die Investoren und schnell wachsende Unternehmen zusammenbringen, müssen dazu beitragen, Liquidität, Transparenz und Finanzaufsicht des Marktes zu verbessern. Das Bestehen dieser Herausforderungen, ist entscheidend für die Schaffung von Arbeitsplätzen. Europa muß einen ausreichend großen Pool an geeigneten Firmen schaffen, der eine angemessene Risikostreuung ermöglicht. Die Beseitigung institutioneller und regulatorischer Entwicklungshemmnisse und die Verbesserung des Steuerregimes für Wagniskapital erleichtert die Risikoübernahme. Außerdem sollten europäische Normen des Insolvenz- und Konkursrechts ein "Recht auf Scheitern" zulassen; es ist unentbehrlich im ständigen wirtschaftlichen Lernprozeß.

□ *Neuaustrichtung öffentlicher Beihilfen auf immaterielle Investitionen*

Die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie hängt weniger von neuen Investitionskapazitäten als von ihrer Fähigkeit ab, in Forschung, Ausbildung und in den richtigen Einsatz von Informationstechnologien zu investieren. Dies findet seinen Niederschlag in der Beihilfenpolitik der Kommission. Es wäre darüber hinaus zweckdienlich, die Mitgliedstaaten zu ermutigen, ein finanzielles, steuerliches und rechtliches Umfeld zu entwickeln, das Unternehmensinvestitionen in Forschung und Entwicklung sowie in die Fortbildung ihrer Beschäftigten fördert. Die Kommission hat schon begonnen, ihre Politik hinsichtlich der staatlichen Beihilfen so zu verändern, daß sich das Gewicht von (regionalen) materiellen Investitionen und Restrukturierungen auf stärkere Unterstützung von FuE und Ausbildung verlagert.

Die Kommission hat Leitlinien zur Ausbildungsbeihilfenvergabe verabschiedet, die eine flexiblere und höhere Beihilfenvergabe gestatten.

Die anstehenden Überarbeitung der Rahmenbedingungen für die Förderung der Forschung und Entwicklung muß mit den Entwicklungen des Forschungsprozesses Schritt halten (Dabei muß den beiden folgenden Bedingungen Rechnung getragen werden: Vereinbarkeit mit den Definitionen der Welthandelsorganisation (WTO) sowie Praktikabilität der vereinbarten Konzepte). Laut EG-Vertrag ist es möglich, staatliche Beihilfen zugunsten von Forschungsarbeiten unter Beteiligung mehrerer Akteure im Hinblick auf die Durchführung wichtiger Projekte von europäischem Interesse zu vergeben. Von dieser Möglichkeit könnten die Mitgliedstaaten bei Beachtung der von der Kommission festgelegten Kriterien häufiger Gebrauch machen. Dabei muß darauf hingewiesen werden, daß eine Beihilfe nur genehmigt werden kann, wenn sie einen Anzeizeffekt enthält, das heißt, sie muß das Unternehmen in die Lage versetzen, eine in qualitativer oder quantitativer Sicht ehrgeizigere Forschung zu betreiben oder die Forschung schneller zu verwirklichen.

Was den Einsatz von Informationstechnologien betrifft, ist die Verbreitung optimaler Lösungen zu fördern, insbesondere durch Investitionen aus den Strukturfonds und öffentliche Informationskampagnen.

□ Das Humankapital nutzen

Angesichts der demographischen Entwicklung in Europa wird es entscheidend darauf ankommen, das lebenslange Lernen zu fördern, sowie Strategien zu entwickeln, die verhindern, daß das in einem langen Berufsleben erworbene Know-how verloren geht. Helfen können dabei Regeln zum gleitenden Ausscheiden aus dem Berufsleben sowie zur Nutzung von beruflichen Fertigkeiten im nichtkommerziellen Bereich. Die Notwendigkeit, das Humankapital zu nutzen, erklärt sich auch aus dem Umstand, daß der Erhalt oder die Verbesserung der Lebensumstände und des sozialen Zusammenhalts sich zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil zugunsten der europäischen Unternehmen entwickelt: Sozialpolitik ist ein Produktivfaktor, der Vorteile für die Wirtschaft, die Beschäftigung und die Wettbewerbsfähigkeit einbringt. Die Europäische Beschäftigungsstrategie, die sich auf die vier Pfeiler der Beschäftigungsfähigkeit, der Anpassungsfähigkeit, den unternehmerischen Geist und gleiche Beschäftigungschancen stützt, wird einen wichtigen Beitrag hierzu leisten. Ziel ist es, die Chancen, die sich dank Wachstum und makroökonomischer Stabilität bieten, zu ergreifen, um die Strukturreformen zu verstärken und die europäische Beschäftigung auf das Niveau unserer Hauptkonkurrenten anzuheben und damit den Wohlstand in Europa und die Wahrung des Europäischen Modells zu unterstützen. Andere Prioritäten wie die Verbesserung des städtischen Lebensraums (sie ist Bestandteil einer Schlüsselaktion im fünften Rahmenprogramm), die verschiedenen Formen sozialer Neuerung (beispielsweise Kleinkredite für unternehmerische Tätigkeit, Mehrfachstätigkeit für verschiedene Unternehmen) und die Ausnutzung seines kulturellen Reichtums und seiner kulturellen Vielfalt werden ebenfalls entsprechend als wesentlich für die europäische Wettbewerbsfähigkeit angesehen werden müssen.

□ Die Mobilität der Personen erhöhen

Es ist sowohl für die europäische Wettbewerbsfähigkeit als auch für das allgemeine Beschäftigungsniveau wichtig, daß sich die Mobilität der Personen erhöht. Eine der Hauptaufgaben der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit wird zunächst darin bestehen, den niedrigen Grad an Mobilität bei den Arbeitskräften in der Gemeinschaft zu steigern.

III.2 FÖRDERUNG DES ZUGANGS EUROPÄISCHER UNTERNEHMEN ZUM WELTMARKT

Um sich die günstigste Ausgangsposition für die Eroberung der Weltmärkte zu sichern, müssen die europäischen Unternehmen vom Fortschritt des Binnenmarktes profitieren können und über Rahmenbedingungen verfügen, die ihnen im Einklang mit dem EU-Vertrag stehende Umstrukturierungen ermöglichen. Die Solidarität, die Chancengleichheit und die Dienstleistungen von allgemeinem Interesse stellen Grundwerte für Europa dar. Durch die Stärkung seines wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts wird Europa besser in die Lage versetzt, diese Werte zu verteidigen.

□ Ständige Ausnutzung der Wettbewerbsvorteile des Binnenmarktes

Die Bedingungen des Binnenmarktes vermitteln den Unternehmen der Union einen Wettbewerbsvorteil. Hier sammeln sie Erfahrungen mit grenzüberschreitendem Handel, und hier müssen sie die kritische Unternehmensgröße erreichen. In der Tat hat der innergemeinschaftliche Handel seit der Gründung der Union sich verdoppelt und macht heute ungefähr 17% des BSP der EU aus, während sich der Handel zwischen der Union und dem Rest der Welt auf zwischen 8-9% des BSP stabilisiert hat.

Ein derartiges Umfeld bereitet die Unternehmen darauf vor, gleichberechtigt auf globaler Ebene aufzutreten und zu verhandeln. Immer häufiger muß die Union bei der Ausarbeitung europäischer Rechtsrahmen internationalen Aspekten Rücksicht tragen und die Kompatibilität der eigenen Regeln mit denen ihrer internationalen Partnern abstimmen. Als Beispiele hierfür seien genannt:

- *Die europäische Normung:* Sie dient als Grundlage für europäische Rechtsvorschriften und als Übergang zur Festlegung weltweiter Normen.

Während sie bislang Aufgabe offizieller Normenorganisationen war, die den Spezifikationen Legitimität und Transparenz verliehen, müssen nun verstärkt Industrieunternehmen mitwirken und neue, weniger formelle Mechanismen eingeführt werden, wenn der Bedarf an einem breiten Konsens gegenüber der Notwendigkeit einer raschen Lösung in den Hintergrund tritt.

Im Bereich der Telekommunikation wurde beispielsweise die Effizienz der Europäischen Normierung durch den weltweiten Erfolg des GSM-Systems unter Beweis gestellt. Dieses Konzept würde sich auch für die nächste Generation von Mobiltelefonen, das UMTS, eignen.

- *Das Statut des europäischen Unternehmens:* Dieses Projekt, an dem seit etwa zwanzig Jahren gearbeitet wird, steht kurz vor

seinem Abschluß. In Verbindung mit den Arbeiten zur Koordinierung der Steuerpolitik dürfte es die Gründung echter europäischer Unternehmen ermöglichen. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung, um die für eine Verbesserung der Wettbewerbsposition europäischer Unternehmen auf den Weltmärkten notwendige Neuordnung zu erleichtern.

- *Die Koordinierung der Steuersysteme:* Die fünfzehn unterschiedlichen Steuersysteme beeinträchtigen das Funktionieren der Märkte für Güter, Dienstleistungen, Kapital und Arbeit. Sie wirken sich als Handelshemmnisse und als Zersplitterung des Gemeinsamen Marktes aus. Dies führt wiederum zu einer suboptimalen Ressourcenallokation. Außerdem beeinträchtigt es direkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit Europas auf den Weltmärkten und erhöht das Risiko eines Steuerwettbewerbs um Investitionen zwischen den Mitgliedstaaten ohne positiven Effekt für Europa als Ganzes. Dies ist der Grund, warum es notwendig erscheint, zum einen die Fiskalpolitik auf Europäischem Niveau zu koordinieren und zum anderen weiter an der Harmonisierung der indirekten Steuern zu arbeiten.
- *Unternehmensdienstleister:* Der Binnenmarkt kann durch das Entstehen von grenzüberschreitenden Dienstleistungsangeboten mit internationalem Standard (z.B. Anwälte, Buchprüfer) noch an Wert gewinnen. Hierzu sind die Maßnahmen zur gegenseitigen Anerkennung von Qualifikationen zu intensivieren.
- *Vereinbarungen zur gegenseitigen Anerkennung:* Dieses Konzept, das schon beim Aufbau des Binnenmarktes bewährt hat, könnte auch gegenüber den Handelspartnern angewandt werden. Allerdings müßten dazu rechtliche Rahmenbedingungen bestehen, der gegenseitige Nutzen gesichert sein und sich die Verhandlungen auf ein "Paket" von Bestimmungen und nicht auf einzelne Maßnahmen erstrecken. Es wurden bereits Verträge über die gegenwärtige Anerkennung mit Australien, Neuseeland, Kanada und den Vereinigten Staaten geschlossen. Deren vorteilhaften Auswirkungen haben vor allem die KMU gespürt, die besonders empfindlich gegenüber Regeln und Normen sind, welche die Ausfuhr behindern.
- *Die Anpassung der Rechtsvorschriften an die Informationsgesellschaft.* Die Europäische Union hat schon erhebliche gesetzgeberische Arbeit in diesem Bereich geleistet und arbeitet weiter an der Anpassung des Schutzes des geistigen Eigentums, der Garantie des Schutzes der Privatsphäre sowie an der Einführung eines für den elektronischen Handel und den freien Austausch von On-Line Diensten günstigen rechtlichen Umfelds (elektronische Unterschrift, On-Line Verträge, Haftung von Zugangsanbietern)
- *Die Einführung des Euro.* Sie hat zur Aufgabe, Wohlstand und Stabilität auf unserem Kontinent zu gewährleisten und Europas Stimme auf internationale Ebene Gehör zu verleihen. Es ist ein günstiger Einfluß auf die Wirtschaftstätigkeit erwartet,

insbesondere auf das Wachstum, die Beschäftigung und auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. So wird die neue Währung die Rentabilität der exportierenden Unternehmen verbessern und die Investitionskosten senken.

Die infolge der Einführung des Euro erhöhte Transparenz wird andererseits auch den Druck auf die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft der EU vergrößern und damit die Anforderungen an leistungsfähige, effiziente und flexible Märkten erhöhen. Die "Wirtschaftsreforminitiative" wird diesen Prozeß der Verbesserung der wirtschaftlichen Strukturen zum einen im Bereich des Binnenmarktes und zum anderen im Bereich der nationalen Märkten überwachen.

Die Unternehmen, die im Außenhandel tätig sind, werden einen Großteil ihrer Kosten, insbesondere die Umtauschkosten innerhalb der Währungsgemeinschaft senken. Dank des Euro verschwinden auch die Kosten zur Abdeckung des Risikos der Wechselkursschwankungen innerhalb der Eurozone. Diese Auswirkung wird mit wachsender Nutzung des Euro im internationalen Zahlungsverkehr auch für andere nicht-europäische Partnerländer eintreten.

Die einheitliche Währung wird überdies den Zugang der europäischen Unternehmen zu den Märkten der Währungszone erleichtern, die besondere Beziehungen mit den europäischen Staaten unterhalten (Zentral und Osteuropa, Mittelmeerraum, Westafrika). Schließlich wird der Euro die Unternehmen durch die Freisetzung von europäischen Sparreserven und durch die Anziehung internationaler Finanzmittel in die Lage versetzen, sich leichter Finanzmittel für ihre Investitionen zu beschaffen (Vergrößerung der zur Verfügung stehenden Geldmenge, verstärkte Konkurrenz zwischen den Finanzinstituten).

Darüber hinaus werden die Staaten, die sich um eine Mitgliedschaft in der Union bemühen, und die den *Acquis Communautaire* in ihre Gesetzgebung aufnehmen ständig die Größe des Binnenmarktes erweitern. Im internationalen Umfeld wird der Binnenmarkt dadurch weiter an Bedeutung gewinnen und wird weiter zur Attraktivität des Ansatzes beitragen, der vom Binnenmarkt und dem diesem Regelwerk zugrundeliegenden Konsens und Maßnahmen verfolgt wird.

- *Gewährleistung eines effizienten Wettbewerbs, der den internationalen und innovativen Charakter der Märkte berücksichtigt*

Die Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft hat einen erheblichen Einfluß darauf, wie sich Industrien auf europäischer, aber auch auf weltweiter Ebene strukturieren. Ihre Funktion besteht darin, ein günstiges Wettbewerbsumfeld zu schaffen, von dem der Verbraucher sowohl in bezug auf die Preise als auch auf die Innovationen profitiert. Wettbewerbspolitik ist folglich förderlich für Innovationen, Investitionen und letztlich für Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum. Die Wettbewerbspolitik berücksichtigt dabei bereits die technische Entwicklung und die Globalisierung. Die Beschleunigung und das Ausmaß der derzeitigen weltweiten Umstrukturierungsmaßnahmen in den

verschiedenen Branchen zeigt gleichwohl wie dynamisch dieser Prozesses ist und legt nahe, die Überlegungen in diesem Sinne fortzusetzen. Im allgemeinen sind Unternehmen, die sich in ihrem Ursprungsmarkt in einem von Wettbewerb geprägten Umfeld entwickelt haben, besser gewappnet, der Globalisierung entgegenzutreten. Die Wettbewerbspolitik und die Politik der Wettbewerbsfähigkeit sind komplementär: Ihre Wechselbeziehung trägt zu dem Erfolg der Europäischen Industrie angesichts der Globalisierung bei. Angesichts des zunehmenden Wettbewerbsdrucks wird die europäische Wettbewerbspolitik insbesondere unter den folgenden drei Gesichtspunkten fortgesetzt modernisiert werden, um mit der Globalisierung Schritt zu halten:

- *Geographische Abgrenzung des betreffenden Marktes:* In zahlreichen Industrien führen unternehmerische, technologische finanzielle und institutionelle Faktoren der Globalisierung zu einer Ausdehnung des relevanten geographischen Marktes von einem europäischen zu einem globalen. Die in der Kommissionsmitteilung über den relevanten Markt niedergelegten Grundlagen erlauben einen dynamischeren Ansatz zur Bestimmung des einschlägigen geographischen Marktes. Die wachsende Anzahl der Notifizierungen von Zusammenschlüssen und Allianzen in diesen Industrien sind Folge der Bestrebungen europäischer Unternehmen, sich auf ihre Kernbereiche zu konzentrieren und dort die für den Weltmarkt notwendige Größe zu erreichen. In dem kürzlich in Kraft getretenen multisektoriellen Rahmen über Beihilfen zugunsten großer Investitionsvorhaben und in den künftigen Regeln über Beihilfen zugunsten von Firmen in Schwierigkeiten macht die Kommission deutlich, daß man gegebenenfalls einen globalen Markt als relevantem geographischen Markt annehmen kann
- *Die Etappe des Entwicklungszyklus',* in der sich ein bestimmter Markt befindet: Bewertet man die Marktdominanz eines völlig neuen Produktes oder Dienstes (z.b. neuer audiovisueller Dienste), so kann ein Zusammenschluß von Unternehmen vorübergehend eine Quasi-Monopolstellung innehaben, ohne deshalb langfristig eine marktbeherrschende Stellung einzunehmen. Aus diesem Grunde muß der Markt offen bleiben für potentielle neue Markteintreter, und es sollten keine größeren Eintrittsschranken bestehen. Die Möglichkeit des Marktzutritts muß sicherstellen, daß kein Unternehmen eine dauerhaft marktbeherrschende Stellung erlangen;

Die Wettbewerbsregeln über vertikale Vereinbarungen zwischen Herstellern und Händlern werden zur Zeit von Grund auf überarbeitet, um den Veränderungen in den Märkten und in den Vertriebssystemen Rechnung zu tragen. Diese letztgenannten Veränderungen werden von einer Reihe von Faktoren einschließlich der Globalisierung und den Fortschritten in der Informationstechnologie ausgelöst. Ziel der Überarbeitung der Wettbewerbsregeln ist es, einen verstärkt wirtschaftsorientierten Ansatz zu verfolgen, demzufolge nur solche Vereinbarungen einer

Einzelfallkontrolle unterzogen werden, bei denen die Parteien eine relative große Marktmacht genießen.

- *Horizontale Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen von Unternehmen* genießen schon eine bevorzugte Behandlung gemäß den geltenden Wettbewerbsregeln. Eine vereinfachte und beschleunigte Bearbeitung dieser Vereinbarungen, soweit dadurch keine Wettbewerbsverzerrungen entstehen, erscheint notwendig und könnte die europäischen Unternehmen anregen, ihren Rückstand im Bereich der internationalen Technologieallianzen aufzuholen. Ein derart beschleunigtes Verfahren gibt es schon seit März 1998 für alle Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen, die jetzt unter den kurzen, feststehenden Fristen geprüft werden, die für die Prüfung von Fusionsvorhaben gelten.

□ Fortsetzung der erfolgreichen Liberalisierungsanstrengungen hinsichtlich der öffentlichen Versorgungsunternehmen

Die vor einigen Jahren begonnenen Anstrengungen der EU zur Liberalisierung der Versorgungsunternehmen wie der Elektrizitäts-, Gas und Telekommunikationsunternehmen waren sehr erfolgreich. Das Beispiel des Telekommunikationssektors zeigt, daß die Öffnung dieser einstigen Monopolmärkte gegenüber dem Wettbewerb Möglichkeiten für neue Wettbewerber eröffnet, die marktbeherrschenden Exmonopolisten herauszufordern. Die Liberalisierung des Telefonmobilfunks- und des Festnetzmarktes haben nicht nur zu niedrigeren Preisen und besserem Kundenservice geführt, sondern sie haben die Industrie auch dazu ermutigt, sich außerhalb Europas dem Wettbewerb zu stellen und erfolgreich internationale Allianzen einzugehen.

III.3 FÖRDERUNG EINES KONSENSES UND FAIRER SPIELREGELN AUF DEM WELTMARKT

Die Welthandelsorganisation (WTO) als für den Erlaß internationaler Handelsregeln anerkannte Institution ist am ehesten geeignet, sich im Zusammenhang mit dieser Aufgabe stehenden Fragen zu widmen. Im Hinblick auf die neue Verhandlungsrunde innerhalb der WTO (*“Millenium Round”*) sind konsequenterweise Überlegungen zu der Strategie und den Instrumenten anzustellen, die eingeführt werden müssen, um *“faire Spielregeln”* für den internationalen Wettbewerb festzulegen und gleichzeitig die Entstehung strategischer Allianzen auf europäischer Ebene zu fördern. Es sind daher rechtliche Rahmenbedingungen einzuführen, die den Aufgabenstellungen der Globalisierung, den Kontrollmechanismen und der globalen Disziplin entsprechen.

□ Förderung der Festlegung weltweiter Wettbewerbsbedingungen

Um Gesetzes- und Rechtsprechungskonflikten zuvorzukommen, wirkt die Union aktiv auf eine Vereinbarung über die Wettbewerbsregeln hin, die für die Behandlung wettbewerbswidriger Praktiken von Unternehmen mit weltweiten Auswirkungen gelten. Die Union und die Mitgliedstaaten haben für die nächste Verhandlungsrunde der WTO die Einführung eines Rahmens für das Wettbewerbsrecht vorgeschlagen.

Es sollten gemeinsame Mindestregeln für die Kartellbehörden der WTO-Länder entwickelt und die Zusammenarbeit zwischen europäischen und

amerikanischen Wettbewerbsbehörden verstärkt werden, um dem Risiko marktbeherrschender Stellungen vorzubeugen. Darüber hinaus muß sich die Union dafür einsetzen, daß die Regeln unserer Handelspartner für Bereiche, in denen der Staat eine aktive Rolle spielt, wie etwa beim öffentlichen Auftragswesen, transparent sind und damit den Wettbewerb in diesen Bereichen erleichtern.

□ Überwachung der Regelanwendung

Der Kontrolle der Einhaltung der multilateralen Verpflichtungen, welche die Partner der Union eingegangen sind, ist besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

Die Union ist derzeit das einzige Mitglied der Triade, das über ein internes System zur Kontrolle der Subventionen verfügt. Dieses System ist in bezug auf Forschung und Entwicklungsbeihilfen strenger als der von der WTO erstellte Subventionskodex. Dieser Umstand beruht auf der fehlenden Koordinierung der Vergabe öffentlicher Beihilfen auf föderalem oder nationalen Niveau, wie es sie in einigen Drittstaaten gibt.

Da die Konkurrenten der europäischen Industrie einem solchen nationalen System zur Kontrolle der Subventionen nicht unterliegen und es der WTO an einem geeigneten Kontrollsystem mangelt, könnte die Kommission vorschlagen, ein System zur Beobachtung der öffentlichen Beihilfen, und insbesondere für Forschung und Entwicklung, in den Industrieländern zu entwickeln. Ferner sollte sie eingehende Studien zum Vergleich der entsprechenden Konzepte Europas, der USA und Japans erstellen.

□ Verteidigung der europäischen Position: Wachsamkeit verstärken, Verhandlungen vorbereiten, zusammenarbeiten

Die Gemeinschaftsaktion muß von den Mitgliedstaaten und europäischen Unternehmen unterstützt werden, um ihre Wirkung zu erzielen. Sie sollten die ihnen vorliegenden Informationen über diskriminierende Praktiken und Gesetze auch weitergeben. Dieses Konzept wird durch die in enger Zusammenarbeit von Kommission, nationalen Verwaltungen und Unternehmen entwickelte Strategie zur Marktöffnung umgesetzt, die auf die Identifizierung und Abschaffung von Handelshemmnissen zielt.

Da es stets langwieriger Verhandlungen bedarf, um ein globales Ergebnis zu erzielen, darf die Lösung dieser Probleme nicht ausschließlich weltweiten Organisationen wie der WTO oder der OECD überlassen bleiben. Die Aktionen der Union sollten gegebenenfalls auch in bilateraler Zusammenarbeit und im Rahmen von Handelsvereinbarungen zwischen der Union und Dritten erfolgen, ohne dadurch die Position der Union im multilateralen Zusammenhang zu gefährden.

Das Hauptmotiv der Union ist, die Eröffnung von Investitions- und Handelsmöglichkeiten für europäische Unternehmen, und insbesondere den KMU, sicherzustellen. In diesem Zusammenhang stellt die Verordnung über den Handelsverkehr ein nützliches Instrument für diejenigen KMU dar, die ihre Aktivität auf Entwicklungsmärkte ausdehnen wollen. Diese Verordnung erlaubt es den Unternehmen, neben den Mitgliedstaaten und den Industrieverbänden, selbst noch verbleibende Handelsverzerrungen anzuzeigen und gibt der Kommission die

Möglichkeit, angemessene Maßnahmen zur Abschaffung ganzer Handelshemmnisse für den Zutritt zu Drittmärkten zu ergreifen.

Die Akteure des öffentlichen und des privaten Sektors Europas müssen darüber hinaus zusammenarbeiten, um der Union bei der Abklärung und Festlegung der wichtigsten Verhandlungsbereiche behilflich zu sein. Die Vorbereitung und Veröffentlichung gemeinsamer Stellungnahmen hinsichtlich internationaler Aspekte, zum Beispiel hinsichtlich von Dienstleistungen, der Raumfahrt (wie beim weltumfassenden Satellitennavigationssystem GNSS) oder bei der Zuteilung von Frequenzen verbessert die Fähigkeit Europas, seine Interessen und Gesichtspunkte durchzusetzen.

Um beispielsweise die Beseitigung technischer Handelshemmnisse zu erleichtern, wäre es sinnvoll,

- neue Vereinbarungen mit den regionalen Wirtschaftseinheiten zu unterzeichnen, die noch keinen spezifischen Vereinbarungen unterliegen;
- den Geltungsbereich bestehender Vereinbarungen auf neue Bereiche wie Produktzulassung und -konformität auszudehnen, insbesondere im Rahmen von Vereinbarungen zur gegenseitigen Anerkennung.

Zur Vorbereitung des Ministertreffens der WTO 1999, bei dem mit Konfrontationen in mehreren Fragen zu rechnen ist, gilt es, einen Konsens herbeizuführen und eine breite Zustimmung zu den Standpunkten der Union zu erreichen, insbesondere bei den Entwicklungsländern, wobei den besonderen wirtschaftlichen und sozialen Bedürfnissen in den weniger weitentwickelten Ländern Rücksicht zu tragen ist.

Die Europäische Union verfolgt seit drei Jahren eine dynamische Strategie der multilateralen Marktöffnung zum Nutzen der Unternehmen in der Union und insbesondere der KMU. Dabei handelt es sich zum einen darum, die Abkommen der Uruguay Runde zu festigen, indem man insbesondere ihre Einhaltung durch die Unterzeichner der Schlußakte sicherstellt; zum anderen geht es darum, aktiv auf die Schlichtungsmittel der WTO zurückzugreifen; schließlich sind noch die Bereiche festzulegen, die noch gegenüber dem Wettbewerb und den internationalen Investitionen zu öffnen sind.

Die Union bereitet sich deshalb darauf vor, anlässlich der anstehenden Verhandlungen im Rahmen der Welthandelsorganisation einige neue Themen in die Diskussion einzubringen. Zu denken ist hier an die Themen, die Bestandteil des Arbeitsprogramms waren, das auf der interministeriellen Konferenz von Singapur beschlossen worden ist (Wettbewerb, Handelserleichterungen, Sozial- und Umweltnormen und Investitionen). Die Union wird außerdem darauf hinwirken, die bestehenden Vereinbarungen über den Abbau von Zöllen zu festigen und auszuweiten, insbesondere was die Industrieprodukte angeht. Sie wird

sich weiterhin im Rahmen der Verhandlungen über die weitere Liberalisierung des Dienstleistungssektors für die kulturelle europäische Eigenständigkeit (insbesondere im Bereich des audiovisuellen Sektors) einsetzen.

□ Streben nach verstärkter weltweiter Koordinierung

Das Interesse, das der elektronische Geschäftsverkehr auslöste, hat mehrere internationale Organisationen (OECD, WTO, WIPO und ITU) veranlaßt, sich mit dieser Frage zu befassen. Dies könnte zu Duplizierungen, dem Fortbestand von "Grauzonen" und der Aussicht auf abweichende Antworten zu ein und demselben Thema führen. Angesichts dieser Schwierigkeiten hat Europa die Initiative ergriffen und eine internationale Koordinierung gefordert.

Lösungen zu derartig offenen Themen sollten nicht über nationale oder bilaterale Initiativen, sondern in einem multilateralen Kontext aufgrund der festgelegten Standpunkte und Rahmenbedingungen der Gemeinschaft angestrebt werden.

Beispielsweise hat die Kommission ein nicht zwingendes weltweites Übereinkommen in Form einer "internationalen Charta" vorgeschlagen, um kohärente Lösungen zu einigen wesentlichen Fragen der Entwicklung des elektronischen Geschäftsverkehrs (z.B. zur Besteuerung und Sicherheit von Transaktionen) und Wahrung der europäischen Interessen zu erarbeiten (vgl. die derzeitige Diskussion zwischen Europäern und Amerikanern über den Schutz personenbezogener Daten).

□ Die Unternehmen in die Verantwortung mit einbeziehen

Die Unternehmen tragen in erster Linie Verantwortung für die Wettbewerbsfähigkeit. Die Kommission und die Mitgliedstaaten müssen sich vergewissern, daß der europäischen Industrie mit der Durchführung internationaler Übereinkommen keine strengeren Beschränkungen auferlegt werden als den Unternehmen ihrer wichtigsten Handelspartner, insbesondere den Industrieländern.

In diesem Zusammenhang kann es von Vorteil sein, die Möglichkeit der Verwirklichung vereinbarter Ziele zu prüfen, indem freiwillige Initiativen der Industrie (auf weltweiter Ebene, über die OECD oder im Rahmen bilateraler oder multilateraler Vereinbarungen) gefördert und öffentliche Stellen und Industrieverbände daran beteiligt werden. Freiwillige Aktionen bieten den Vorteil, daß die mit der Einführung neuer Normen und der Kontrolle ihrer Einhaltung verbundenen bürokratischen Fristen vermieden werden.

Allgemein gesprochen, könnten die Geschäftswelt unter aktiver Beteiligung der europäischen Industrie ein neues weltweites Forum einrichten, um ihre Selbstregelung und Erwartungshaltungen im Zuge des von der Kommission eingeleiteten "*Global Business Dialog*" zu definieren. Parallel zu den Industrieforen könnte die Union einen "*Global Government Dialog*" vorschlagen, um die Berücksichtigung ihrer Empfehlungen in politischer Hinsicht zu prüfen.

□ Förderung des Interesses von Verbrauchern und Anwendern

Die Globalisierung bietet Verbrauchern und Anwender eine größere Auswahl, bringt jedoch auch neue Unsicherheitsfaktoren mit sich, die zuweilen schwer zu erfassen und rechtlich abzugrenzen sind. Daher bedarf es neuer Sicherheitsvorkehrungen auf weltweiter Ebene, zu denen beispielsweise Formen der Selbstregelung der Industrie gehören.

Selbst wenn die Globalisierung bislang weitgehend der Industrie zu verdanken ist, müssen auch Verbraucher und Anwender von weltweiten Foren profitieren können, um ihre Rechte und Bestrebungen geltend zu machen.

Es ist ebenso notwendig, auf mittlere Sicht für die europäischen Verbraucher, aber auch für die Unternehmen eine dauerhafte Versorgung mit insbesondere fossiler Energie zu den besten Preisbedingungen sicherzustellen. Deshalb muß eine verstärkte internationale Zusammenarbeit zwischen den privaten und öffentlichen Beteiligten in diesem Bereich gefördert werden.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Unter dem Druck der sich beschleunigenden Globalisierung zeichnet sich eine neue Form der Wettbewerbsfähigkeit ab, die sich stärker auf die Beherrschung des Zugangs zu Technologien und Märkten, rasches Handeln, Attraktivität für Investoren und Gewinnerwartungen konzentriert.

Durch den Euro in seiner Position gestärkt muß Europa das Potential dieser wirtschaftlichen Veränderungen nutzen, um seine unternehmerischen Kräfte freizusetzen und eine neue Beschäftigungsdynamik zu erwecken; es muß in internationalen Gremien seine Werte (z.B. kulturelle Identität, soziale Sicherung) fördern und auf die Festlegung fairer Spielregeln für seine Unternehmen achten.

Die europäischen Unternehmen müssen sich ehrgeizig das Ziel setzen, ihre Wettbewerbsfähigkeit auf allen Weltmärkten zu verbessern und in allen Sektoren der Industrie und den wichtigsten Dienstleistungssektoren präsent zu sein. Die Verwirklichung dieser Ziele erfordert eine rasche Anpassung und eine aktive Zusammenarbeit. Die gemeinsame Verantwortung hierfür teilen sich die verschiedenen wirtschaftlichen, sozialen und politischen Beteiligten der Europäischen Union. Aus diesem Grunde läßt die Kommission den Rat, das Europäische Parlament, der Ausschuß der Regionen und der Wirtschafts- und Sozialausschuß zu einer offenen Diskussion aller Beteiligten über die zukünftige Ausrichtung einer neuen Industriepolitik, die in der Lage ist, die Herausforderungen der Globalisierung und des beschleunigten technischen Wandels zu bestehen und insbesondere über die Auswahl der in Teil III dieser Mitteilung herausgehobenen, als für eine Reform in Frage kommende Gemeinschaftsinstrumente ein.

GEGENÜBERSTELLENDEN ZUSAMMENFASSUNG

Diagnose	Antworten
DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER EUROPÄISCHEN UNTERNEHMEN ANGESICHTS DER GLOBALISIERUNG - WIE MAN SIE FÖRDERN KANN	
<p>Europa ist nicht präsent genug im Sektor der Unternehmensdienstleistungen</p> <p>Die europäischen Unternehmen nutzen das Instrument der Auslagerung nur unzureichend.</p> <p>Die Spezialisierung in den Wachstumsbranchen und Branchen mit starker Produktdifferenzierung, die besonders auf Marketing angewiesen sind, bleibt unbefriedigend.</p> <p>Der audiovisuelle Sektor befindet sich in einer ungünstigen Wettbewerbsposition.</p> <p>Die europäischen Unternehmen bilden nur wenige Allianzen in den Bereichen der Hochtechnologie.</p> <p>Insgesamt betrachtet ist das Investitionsvolumen kleiner als in den Vereinigten Staaten oder Japan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Binnenmarkt: <ul style="list-style-type: none"> □ Stärkung des Binnenmarktes: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Europäische Normung ◆ Europäische Gesellschaft ◆ Koordinierung der Fiskalpolitik ◆ Intensivierung der Bemühungen um gegenseitige Anerkennung von Abschlüssen im Dienstleistungssektor □ Weitere Liberalisierung öffentlichen Industriesektoren (Elektrizität, Gas, Telekommunikation und insbesondere Transport). □ In Anlehnung an den Binnenmarkt auf internationaler Ebene die Hindernisse, die den Marktzutritt erschweren, insbesondere die Exporthindernisse im Bereich der Normung und der Regulierung (vor allem im Wege von Vereinbarungen über die gegenseitige Anerkennung) □ Ausnutzen der Vorteile der Wirtschafts- und Währungsunion insbesondere in folge der Kostenreduzierung und des einfachen Zugangs zu an die Eurozone angrenzenden Märkten (Zentraleuropa) □ Weitere Verfolgung der Strategie der Koordinierung der Politiken, die sich günstig auf die Beschäftigung auswirken. • Wettbewerbspolitik: <ul style="list-style-type: none"> □ Weitere Modernisierung der Wettbewerbspolitik, um mit der Globalisierung Schritt zu halten (Abgrenzung des relevanten Marktes, Feststellung der Entwicklungsphase, in der sich ein bestimmter Markt gerade befindet, Überarbeitung der Kontrollpolitik hinsichtlich vertikaler und horizontaler Vereinbarungen, insbesondere Forschung und Entwicklungsvereinbarungen, zwischen Unternehmen).

	<ul style="list-style-type: none"> □ Fortsetzung der Umsetzung einer Beihilfenpolitik, die auf eine stärkere Orientierung auf immaterielle Investitionen abzielt. □ Entwicklung internationaler Grundsätze im Bereich der Wettbewerbspolitik □ Mitgliedstaaten und europäische Unternehmen müssen Fälle von Diskriminierung mitteilen von denen sie Kenntnis erlangen. • Handelspolitik: <ul style="list-style-type: none"> □ Verteidigung europäischer Positionen: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Wachsamkeit verstärken; ◆ Verhandlungen vorbereiten; ◆ Einführung eines weltweit geltenden Rechtsrahmes für den Wettbewerb □ Herstellung eines "level playing field» und fairer Spielregeln auf internationaler Ebene □ Weiterer Abschluß multilateraler und bilateraler Abkommen zur Öffnung von Drittmärkten, Einführung neuer Themen in die internationale Diskussion, Durchsetzung der Abkommen über den Abbau internationaler Handelshemmnisse. □ Verteidigung der kulturellen Vielfalt (audiovisueller Sektor) □ Aufbau eines Dialogs zwischen Industrie und staatlichen Partnern (global business dialog), Entwicklung von Formen der Selbstregulierung (Schutz von Verbrauchern und Anwendern)
AKTIVITÄTEN UND UNTERNEHMERISCHER GEIST IN EUROPA	
<p>Europa nutzt Risikobereitschaft und unternehmerischen Geist nicht genügend:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Unzureichende Nutzung der Kultur des Unternehmertums ◆ Unzureichende Anpassung der Instrumente zur Unternehmensfinanzierung: Risikokapitalfonds investieren zu geringe Beträge in neue Hochtechnologieindustrien. Die europäischen 	<ul style="list-style-type: none"> • In bezug auf die Ausbildung: <ul style="list-style-type: none"> □ Die Studenten frühzeitig mit dem unternehmerischen Geist vertraut machen; Initiativen wie: "Schulen für Unternehmertum" □ Entwicklung von Netzen, die Industrie und Universitäten verbinden, und in denen innovative KMU gemeinsam mit Wagniskapitalinvestoren und Forschern zusammenarbeiten.

<p>Unternehmen finden nur schwer Zugang zu den Finanzmärkten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung der Finanzierung durch die Verwirklichung des Aktionsplans für Risikokapital: <ul style="list-style-type: none"> □ Integration der Risikokapitalmärkte in Europa durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Abbau der institutionellen und gesetzlichen Hindernisse für die Entwicklung von Risikokapital; ◆ Überarbeitung des Konkurs- und Insolvenzrechts; ◆ Verbesserung des auf das Risikokapital anwendbare Steuerrechts □ Der Euro wird die Entwicklung von Risikokapitalmärkten in Europa fördern. □ Indirekte Auswirkung des Euro (Anziehung von internationalen Finanzmitteln).
---	--

EUROPÄISCHE UNTERNEHMEN UND NEUE TECHNOLOGIEN

Die Europäische Industrie ist unzureichend spezialisiert auf schnell wachsende Marktsegmente, die von einem sehr schnellen technologischen Fortschritt geprägt sind.

Die europäische Industrie macht nur unzureichenden und überkommenen Gebrauch von Informationstechnologien.

- Veränderung der Rolle der öffentlichen und betrieblichen Bildungseinrichtung im Hinblick auf:
 - Wiederbesinnung auf Nutzung der technologischen Kompetenzen
 - Ausnutzung des Humankapitals:
 - ◆ Förderung der lebenslangen Ausbildung und Weiterbildung;
 - ◆ Strategien zu einem gleitenden Übergang aus dem Berufsleben in den Ruhestand;
 - ◆ Verbesserung der Lebensumstände und des sozialen Zusammenhangs (Verbesserung des städtischen Lebensraumes wie in der Schlüsselaktion des 5. Rahmenprogramms);
 - ◆ Anwendung der europäischen Beschäftigungsstrategie;
 - ◆ Steigerung der Mobilität der Personen;
 - ◆ Verbesserung der Kenntnis und der Anwendung der Technologien der Informationsgesellschaft (Initiative zur Förderung des Einsatzes des Internets in den Schulen)
 - ◆ Lernen, in virtuellen Teams zu arbeiten.
- Anpassung der Regeln in bezug auf die Informationsgesellschaft und auf den elektronischen Handel (Vereinbarung vom Typ "Internationale Charta").

EUROPÄISCHE FORSCHUNG	
<p>Im Verhältnis der Forschungsausgaben - BIP liegt Europa hinter seinen wichtigsten internationalen Wirtschaftspartner zurück.</p> <p>Die europäische FuE-Politik ist zu stark fragmentiert und zu wenig koordiniert.</p> <p>Die Ausbeutung der Forschungsergebnisse ist nicht effizient genug. Dies wird auch deutlich durch die unzureichende Zusammenarbeit zwischen privater und öffentlicher Forschung.</p> <p>Hohe Kosten und schwieriges Verfahren zur Erlangung von Urheberschutz in Europa</p> <p>Die europäischen Unternehmen betreiben nur wenige gemeinsame Forschungsvorhaben.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhte Konzentration des Rahmenprogramms (5. Rahmenprogramm): <ul style="list-style-type: none"> □ Verstärkte Zusammenarbeit zwischen Unternehmern, Forschern und Anwendern; □ Konzentrierung der Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen auf eine begrenzte Zahl von wirtschaftlichen Zielen. • Verwertung der Forschungsergebnisse des 5. Rahmenprogramms durch Nutzung von Risikokapital und Verstärkung der Initiative I-Tec. • Bessere Nutzung der durch die Verträge eröffneten Möglichkeiten: <ul style="list-style-type: none"> □ Beihilfen zur Förderung von Forschung mit mehreren Beteiligten zur Verwirklichung von wichtigen Vorhaben von gemeinsamen europäischen Interesse; □ Bessere Verbreitung von optimalen Verfahren (Investitionen in der Art des Strukturfonds und öffentliche Informationskampagnen); □ Vernetzung von Industrie und Universitäten, um die Fähigkeit der Unternehmen zu vergrößern, den Technologietransfer zu nutzen • Modernisierung der Funktionsweise des Europäischen Patentrechtssystems: <ul style="list-style-type: none"> □ Durch Entwicklung von Schlichtungsdiensten □ Durch die Schaffung eines gemeinsamen Instruments zum Schutz des Patentrechts □ Durch eine zusätzliche Harmonisierung im Bereich der Computerprogramme □ Durch eine Verringerung der Kosten und der Dauer der Verfahren • Durch KMU- spezifische Maßnahmen

	<ul style="list-style-type: none">• Verstärkung der europäischen Gesetzgebung:<ul style="list-style-type: none">□ Überarbeitung des Rahmens über Forschungsbeihilfen□ Arbeiten der Europäischen Union, um die Rechtsregeln an die Entwicklungen der Informationsgesellschaft anzupassen (elektronische Unterschrift, On-Line Verträge, Haftung der Anschlußprovider).• Verbesserung der öffentlichen Politiken:<ul style="list-style-type: none">□ Koordinierung zwischen den Mitgliedstaaten und gemeinsame Anstrengungen für eine ausgewogenere Befriedigung der Bedürfnisse der Öffentlichkeit und der Forschung.□ Wettbewerbspolitik: Vereinfachtes und schnelleres Verfahren für horizontale Forschungs- und Entwicklungsabkommen zwischen Unternehmen□ Handelspolitik: Im Rahmen der WTO vorschlagen, ein System zur Staatsbeihilfenaufsicht im Bereich Forschung und Entwicklung einzurichten.
--	---