

**Eröffnungsrede von Minister Walter Hirche
im Rahmen der Auftaktveranstaltung „Fit für Europa. Chancen für kleine und mittlere Unternehmen im Binnenmarkt“ am 20. September 2006 in Hannover**

(Es gilt das gesprochene Wort!)

Anrede,

ich begrüße Sie zur Fortsetzung unserer Veranstaltungsreihe „Fit für Europa“, die wir im Vorjahr mit 18 Informationsterminen im ganzen Land begonnen haben. Schwerpunkte der neuen Kampagne sind die KMU-Strategien der Europäischen Union und des Landes unter dem Aspekt der Internationalisierung. Daneben soll ein erster Einblick in die neue „EU-Förderwelt“ ab 2007 gegeben werden. Diese Aufgabe übernimmt heute Frau Direktorin Rute aus der Europäischen Kommission, die ich herzlich willkommen heiße. Nach der heutigen Auftaktveranstaltung wollen wir diese Einblicke und Informationen gemeinsam mit Ihnen weiter vertiefen: Sie sind herzlich eingeladen, in den nächsten Monaten mit uns in den Regionen Niedersachsens in dezentralen Workshops einzelne EU-Themen konkret und branchenspezifisch aufzuarbeiten.

Der Mittelstand ist das Rückgrat der niedersächsischen Wirtschaft. Mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer sind die Motoren des wirtschaftlichen Erfolgs. Wirtschaftspolitik muss daher auch in Niedersachsen in erster Linie Mittelstandspolitik sein. Die Landesregierung hat daher gleich nach ihrem Start im Jahr 2003 deutliche Änderungen am wirtschaftspolitischen Kurs vorgenommen. Dem Mittelstand kommt seitdem wieder die Anerkennung und die Bedeutung zu, die ihm gebührt. Das kommt nicht zuletzt in der „Mittelstandsoffensive - Mittelstand im Mittelpunkt“ zum Ausdruck.

Was erhöht die Chancen der mittelständischen Unternehmen auf ein stärkeres Wachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen? Es sind sowohl innovative Ideen und Produkte als auch die internationale Ausrichtung. Die mittelständischen Unternehmen haben noch sehr viel mehr Potenzial. Um dieses Potenzial nutzen zu können, benötigen sie eine zuverlässige Perspektive auf Seiten des Staates. Die Betriebe müssen wieder Luft zum Atmen und Lust zum Investieren bekommen. Diesem Ziel dienen der systematische Abbau von bürokratischen Hemmnissen, die Stärkung der Innovationsfähigkeit des Mittelstandes und die Außenwirtschaftsinitiative des Landes.

Zur Lissabon-Strategie: Partnerschaft für Wachstum und Beschäftigung.

Niedersachsen begrüßt die Initiativen zugunsten von KMU, die die EU-Kommission im Rahmen der Lissabon-Strategie ins Leben gerufen hat. Dies gilt auch für die Absicht, die Verfahren für den Zugang zu EU-Fördermitteln zu vereinfachen. Wichtig ist das nicht nur im Hinblick auf die F&E-

Mittel, sondern auch für das neue Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP). Unsere Hoffnung ist, dass diese gute Absicht nun auch umgesetzt werden kann.

Bei der Umsetzung der Strukturfondsverordnungen wird die Landesregierung ihrerseits darauf achten, dass die Lissabon-Ziele beachtet werden und die Mittel insbesondere den KMU zugute kommen. Deshalb werden die EU-Programme des Landes zukünftig besondere Schwerpunkte im Bereich der Innovations- und Infrastrukturförderung vorsehen. Ziel ist, Mitnahmeeffekte auszuschließen. Wir werden in diesem Zusammenhang auch dafür sorgen, dass die internationale Ausrichtung der Unternehmen künftig stärker mit Strukturfondsmitteln gefördert werden kann.

Die Wirtschaftsförderung wurde in Niedersachsen mit dem Start der NBank ganz neu aufgestellt: die Landesregierung hat Förderung und Beratung bei der NBank gebündelt und die Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung zusammengeführt. Die NBank bietet echte Bankprodukte zu günstigen Konditionen. Besonders erfolgreich ist der Niedersachsen-Kredit.

Auf neudeutsch gesagt: Die Unternehmen haben mit der NBank einen „One – stopp - shop“, eine Anlaufstelle die alle Fragen der Wirtschaftsförderung flexibel und unbürokratisch abarbeitet. Durch diese „One – face - to-the - customer“ –Strategie, also jeweils einen Projektverantwortlichen, wird das einzelne Unternehmen bei einer Fragestellung so lange durch die NBank begleitet, bis die passende Antwort für das vorliegende Problem gefunden worden ist – egal ob es um EU-, Bundes- oder Landesmittel oder andere Formen der Unterstützung geht.

Zuletzt ist es z. B. einem niedersächsischen KMU mit Unterstützung des EIC **in** der NBank gelungen, **5 Produktsysteme zu verkaufen einen Vertriebspartner für den italienischen Markt zu finden.** Das Unternehmen hat seine Marktposition **dadurch** erfolgreich ausgebaut.

Die Integration des EIC (und IRC) in die NBank hat sich bewährt und sollte auch in Zukunft beibehalten werden.

Wie überall in Europa schöpfen die Unternehmen die vorhandenen Beratungsmöglichkeiten noch lange nicht aus. Die heutige Veranstaltung dient deshalb dem Ziel, einmal mehr auf diese Unterstützungsmöglichkeiten für Unternehmen in Niedersachsen hinzuweisen.

Niedersachsen befürwortet den Erhalt der Beratungseinrichtungen EIC/IRC. Die beiden in Niedersachsen angesiedelten aktiven EIC (in Hannover und Osnabrück) **und das IRC** sind erfolgreiche und überaus aktive Partner **in den europäischen Netzwerken.** Das Beratungs- und Unterstützungsangebot ist jedoch im Land (noch) nicht flächendeckend bekannt. Hier möchte die Landesregierung nachjustieren.

Die Potenziale, die EIC und IRC bieten, müssen noch stärker in die Fläche hinein wirken, das ist besonders für ein Flächenland wie Niedersachsen Erfolg versprechend. Um einen Schritt voranzukommen, ist nach meiner Auffassung eine engere Kooperation der EIC/IRC mit den regionalen Akteuren notwendig. Ich denke hier insbesondere an die Wirtschaftsförderer und Regierungsvertretungen sowie an das Innovationsnetzwerk Niedersachsen. Genau dieses Ziel verfolgen wir im Hinblick auf die angekündigten dezentralen Workshops: alle regionalen Partner sollen bei deren Vorbereitung und Durchführung beteiligt werden.

Wir wollen in unseren Regionen mit Hochdruck die Lissabon-Ziele (Wachstum und Beschäftigung) umsetzen. Aber nur, wenn alle Ebenen (EU, Land, Regionen) an einem Strang ziehen und zusammen arbeiten, können wir den KMU verlässliche Partner sein. Die KMU-Strategien auf EU-, Landes- und regionaler Ebene müssen deshalb bestens aufeinander abgestimmt und miteinander verzahnt werden.

Die Landesregierung setzt gemeinsam mit ihren bewährten Kooperationspartnern mit der heutigen Fit-für-Europa-Veranstaltung das Informationsangebot für Unternehmen fort. Der Überblick, den wir Ihnen mit der heutigen Veranstaltung geben, richtet sich vorrangig an Multiplikatoren. Sobald die EU-Förderprogramme und Antragsverfahren endgültig feststehen, werden wir den niedersächsischen Unternehmen mit konkreten Informations- und Beratungsangeboten weiterhelfen.

Im Hinblick auf EU-Fördermittel beginnt 2007 eine neue Runde im Wettbewerb um gute Projektideen. Nicht nur die Strukturfonds gehen in eine neue Runde, sondern auch die F&E-Mittel im Rahmen des 7. Forschungsrahmenprogramms. Darüber hinaus wird es ein neues europäisches Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) geben, auf das Frau Rute gleich noch eingehen wird. Auch wenn sich erst herauskristalisieren muss, in welchem Umfang dieses neue Programm von KMU in Anspruch genommen werden kann: ich halte das CIP für genau das richtige Signal; denn Innovationen bestimmen die Wachstumschancen der KMU.

Es ist wichtig, dass sich unsere Unternehmen rechtzeitig auf die neuen Fördermöglichkeiten und Spielregeln vorbereiten und fit machen, damit sie kräftig von den Wachstumschancen am europäischen Binnenmarkt profitieren können.

Wie schon erwähnt planen wir deshalb nach der heutigen Veranstaltung Workshops in den verschiedenen Regionen Niedersachsens.

Erste Ideen für Workshop-Themen gibt es bereits: vorgeschlagen wurden etwa Workshops zur „Antragstellung für die Umwelt- und Energiebranche“, zum „Zugang zu Finanzen, Business Angel

als Instrument zur Finanzierung für KMU“, zu den „Marktchancen im Europäischen Binnenmarkt (internationale Konkurrenz in regionalen Märkten/Strategien für KMU)“ oder zum „7. Forschungsrahmenprogramm der EU“.

Für heute freue ich mich, dass sich vier innovative niedersächsische Unternehmen bereit erklärt haben, über ihre Best – practice - Projekte zu berichten: Viscom AG; Schrage Rohkettensystem GmbH Conveying Systems, EIMA Maschinen- und Förderanlagen GmbH sowie Genthe –X- Coatings. Ich bin sehr gespannt zu hören, was sie unternommen haben, um ausländische Märkte zu erobern.

Die Landesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, Niedersachsen zu einem innovativen und weltoffenen Standort in Europa zu machen.

Der Wettbewerb macht auch für den Mittelstand nicht an den Grenzen Deutschlands halt. Mittelständische Unternehmen sind dabei in besonderem Maße auf den europäischen Binnenmarkt fokussiert. Der EU-Binnenmarkt mit seinen 450 Millionen Verbrauchern bietet ihnen Wachstumschancen und die Ost-Erweiterung der EU hat die günstigen Prognosen noch verstärkt.

Der Binnenmarkt fordert von den Unternehmen allerdings auch Anpassungen und Veränderungen. Mit ihrem Außenwirtschaftskonzept will die Niedersächsische Landesregierung dazu beitragen, dass niedersächsische Unternehmen ihren Anteil am Welthandel steigern und die Chancen des Binnenmarkts noch stärker nutzen können.

Das Auslandsengagement kleiner und mittlerer Unternehmen ist noch steigerungsfähig. Deutschlandweit sind KMU mit gut 20 % am Exportgeschäft beteiligt, in Niedersachsen bisher nur rund 15 %. Der Export ist noch eine Domäne der Großunternehmen, ganz zu schweigen von Direktinvestitionen im Ausland.

Durch die Förderung der Teilnahme an internationalen Messen, mit der Arbeit der niedersächsischen Repräsentanzen in Polen, Russland und China (ab 1. November) sowie mit Kampagnen wie „Fit für Europa“ gibt das Land Hilfestellungen, damit mittelständischen Unternehmen der Einstieg in das internationale Geschäft leichter fällt.

Besonders erwähnen möchte ich auch das neue Dienstleistungsangebot SERVICE Desk Polen und Sales Desk Polen der Repräsentanz des Landes Niedersachsen in Polen. Die Geschäftsstelle bietet individuelle, zweisprachige und maßgeschneiderte Dienstleistungen und Komplettbetreuung aus einer Hand für niedersächsische Unternehmen und deren polnische Kunden. Dieses neue Angebot kann genutzt werden sowohl von niedersächsischen Unternehmen, die bereits Ge-

schäftsbeziehungen nach Polen haben, als auch von denen, die Geschäftsbeziehungen dorthin neu aufbauen wollen.

Eine Steigerung des Exportanteils auf niedersächsischer Ebene ist unverzichtbar. Dabei geht es nicht nur um eine Ausweitung des Geschäftsvolumens. Exportierende Unternehmen sind nachweislich auch innovativer als Nicht-Exporteure. Exportunternehmen entwickeln mehr als doppelt so viele echte Marktneuheiten, sie betreiben in weit größerem Umfang FuE (34 % zu 4 %) und sie sorgen für mehr Beschäftigung als Unternehmen ohne Auslandsorientierung.

Wichtigste Handelspartner im deutschen Export sind die 15 Staaten der Alt-EU mit rund 55 %. Es folgen die Staaten Mittel- und Osteuropas mit rund 12 % und die USA mit rund 10 %. Die größten Zuwächse lagen in den zurückliegenden Jahren vor allem in Osteuropa. Die zentrale Lage Niedersachsens macht diese Staaten gerade für mittelständische Unternehmen attraktiv: Alle bekannten Studien kommen zu dem Ergebnis, dass neben Österreich und Finnland vor allem Deutschland von der Osterweiterung der EU profitiert hat.

Dies gilt insbesondere für Niedersachsen, wo der Handel mit den EU-15-Staaten (rd. 58 %) und mit den neuen EU-Ländern aus Osteuropa (rd. 14 %) eine noch höhere Bedeutung hat als auf Bundesebene. Immerhin sieht ein Drittel der niedersächsischen KMU in der EU-Erweiterung bereits positive Effekte für ihr Unternehmen. Allerdings unterhalten bisher weniger als die Hälfte dieser Unternehmen eine eigene Geschäftstätigkeit im Ausland. Die Gründe für diese Zurückhaltung liegen in den natürlich noch vorhandenen Risiken bei der Erschließung eines ausländischen Marktes, denn KMU sind viel weniger als Großunternehmen in der Lage, strategische Fehlentscheidungen finanziell zu verkraften. Deshalb kommt im Rahmen einer Mittelstandsoffensive der Absicherung solcher Risiken durch Beratung eine zentrale Aufgabe zu. Auslandsengagement darf für ein mittelständisches Unternehmen nicht existenzbedrohend werden. *Natürlich spielen auch Sprachbarrieren und das ungewohnte unternehmerische Umfeld gerade bei kleinen Unternehmen eine Rolle. Hier muss der regelmäßige Erfahrungsaustausch über Kammern, Verbände und Wirtschaftsorganisationen helfen, Vorbehalte abzubauen.*

Einen besonderen Platz in unserem Außenwirtschaftskonzept nimmt die Deutsche Management Akademie Niedersachsen (DMAN) in Celle ein. Sie qualifiziert Führungskräfte aus Mittel- und Osteuropa, Russland, Kasachstan, der Ukraine, China und weiteren Ländern. Dadurch wurde eine Vielzahl von nutzbaren Wirtschaftskontakten für unsere Unternehmen geschaffen.

Weitere Bausteine in unserem Außenwirtschaftskonzept sind die Reisen niedersächsischer Wirtschaftsdelegationen unter meiner Leitung und unter Leitung des Ministerpräsidenten sowie unse-

re jährlichen Außenwirtschaftstage. Diesen Tag haben wir 2006 während der Hannover Messe bereits zum dritten Mal veranstaltet. Nach den Themen „EU-Erweiterung als Chance für das Land“ und „Chancen im Russlandgeschäft“ hieß es in diesem Jahr „Golfstaaten – Boom ohne Ende?“.

Weitere Chancen vor allem für kleine und mittlere Unternehmen bietet auch die Dienstleistungsrichtlinie.

Der Binnenmarkt ist längst Realität. **Trotzdem hat es einen sehr emotionalen Streit über den Kommissionsvorschlag für eine Dienstleistungsrichtlinie gegeben. Das Europäische Parlament hat deshalb im Rahmen der 1. Lesung zahlreiche Änderungen gegenüber dem Kommissionsvorschlag vorgenommen. Wir müssen uns fit machen für den internationalen Wettbewerb. Unser Ziel muss es sein, nicht nur Warenlieferant zu bleiben, sondern auch Erfolg im Feld der Zukunftsbranchen, der Technologie- und Dienstleistungsexporte zu haben.**

Ich freue mich sehr, dass Frau Direktorin Rute aus der Generaldirektion Unternehmen und Industrie heute nach Hannover gekommen ist. Frau Rute ist in der EU-Kommission zuständig für kleine und mittlere Unternehmen. Sie wird uns im Folgenden die neue KMU-Strategie der EU vorstellen. Besonders freue ich mich darüber, dass Frau Rute von sich aus angeboten hat, ihren Vortrag in deutscher Sprache zu halten. Beides – Anreise aus Brüssel und Überwindung von Sprachbarrieren – sehe ich als deutliches Angebot, mit den niedersächsischen Regionen und ihren Akteuren in einen Dialog einzutreten und kooperieren zu wollen. Dieses Angebot nehmen wir gerne an! Wir freuen uns auf Ihren Vortrag.