

Stabsabteilung Wirtschaftspolitik
Economic Policy Department
Wiedner Hauptstr. 63 | Postfach 187
A-1045 Wien
T +43/(0)590900-DW | F +43/(0)590900-258
E wp@wko.at
W wko.at/wp

Europäische Kommission
Generaldirektion Unternehmen und Industrie
via
entr-cip-consultation@ec.europa.eu

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen, Sachbearbeiter	Durchwahl	Datum
	AHe/2011/Dr. A. Henkel	3276	01.02.2011

Konsultation zum Nachfolgeprogramm des CIP - Competitiveness and Innovation Framework Programme

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Wirtschaftskammer Österreich (**WKÖ**) ist die gesetzliche **Interessenvertretung** des überwiegenden Teils der österreichischen Wirtschaft. Sie vertritt die Interessen von rund 400.000 österreichischen Unternehmen aus allen Sektoren (Industrie, Gewerbe und Handwerk, Handel, Banken und Versicherungen, Verkehr, Tourismus und Freizeitwirtschaft, Information und Consulting). Die WKÖ ist eine als **Selbstverwaltungskörper** eingerichtete Körperschaft öffentlichen Rechts mit Pflichtmitgliedschaft. Die WKÖ ist **Sozialpartner** auf nationaler Ebene und über ihren Dachverband UEAPME auch im Europäischen Sozialen Dialog vertreten.

Die **Haupttätigkeiten** im Sinne der Konsultation sind Politikgestaltung oder sonstige öffentliche Interventionen zur Beeinflussung der Rahmenbedingungen für Unternehmen und Innovation, Unterstützungsdienstleistungen für Unternehmen und Innovation (Wirtschaftsförderungsinstitut, Außenwirtschaftsorganisation mit weltweit über 100 Außenstellen, Ausstellung von Ursprungszeugnissen, Schiedsgericht etc.), allgemeine und berufliche Bildung (Lehrlingswesen, Meisterprüfungen, Erwachsenenbildung).

Die WKÖ ist im **Register der Interessenvertreter**, das von der Kommission eingerichtet wurde, eingetragen (Nr. 10405322962-08). Die Wirtschaftskammer Österreich ist Partner des **EEN (nationaler Netzwerk-Koordinator)**, Organisationseinheiten der Wirtschaftskammerorganisation haben mehrfach an **EU-Projekten** teilgenommen (EIP, FP 7, LLL-Programme).

Kontaktperson für Rückfragen: Dr. Andreas Henkel, Stabsabteilung Wirtschaftspolitik, Senior Consultant, Kontaktdaten siehe Adressblock.

Die Wirtschaftskammer Österreich begrüßt die Möglichkeit, sich zu einem möglichen Nachfolgeprogramm des CIP äußern zu können, vor allem da sie nicht nur über 99 % KMU als Mitglieder hat und den Koordinator des österreichischen EEN Netzwerkes stellt, sondern auch in den F&E Strukturen sowie den KMU-Finanzierungsstrukturen Österreichs mitarbeitet.

Leider ist der online Fragebogen der EWU-Kommission in Form von geschlossenen Fragen formuliert, so dass weder eine wertende Aussage noch eine Kommentierung einzelner Kapitel

möglich ist; auch Platz für grundsätzliche Aussagen ist nicht gegeben. Daher nimmt die WKÖ in der auch vorgesehenen schriftlichen Form Stellung.

Grundsätzlich sind der WKÖ das CIP und seine drei Unterprogramme sehr gut bekannt, dies gilt auch für die Dienstleistungen, die unter dem Dach des CIP angeboten werden, am wenigsten breit (in der Organisation) allerdings die Initiativen zur Förderung der nachhaltigen Energien und die ELENA Fazilität.

Was nun die **Entwicklung** eines künftigen Programms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation betrifft, beantwortet die WKÖ **alle** im Fragebogen unter **B** gestellten Fragen alle mit „**sehr wichtig**“.

Einleitend ist festzuhalten, dass innerhalb eines künftigen Programms unabhängig von der Größe und der Zusammenstellung der Zugang für KMU leichter gemacht werden muss, administrativer Aufwand darf nicht abschreckend wirken, wie es derzeit leider der Fall ist.

Zu den **Finanzinstrumenten** halten wir im Einzelnen fest:

Grundsätzlich hält die WKÖ die **Fortführung** der Finanzinstrumente des CIP-Programmes nach 2013 für **sinnvoll**. Es ist zu erwarten, dass auch in der nächsten EU-Finanzperiode 2014+ es zu Engpässen beim Zugang zu Finanzierungen für KMU kommen kann. Gründe dafür sind u.a. die indirekten Wirkungen der verschärften Eigenkapitalvorschriften für Banken (Basel III bzw Umsetzung in der EU - CRD IV) auf die Unternehmensfinanzierung, die noch unklar sind. Auch andere Regulierungsinitiativen im Bereich Finanzdienstleistungen inkl. Bankensteuern können Wirkungen auf die Unternehmensfinanzierung haben. Unternehmen in Europa dürften weiter (je nach Bankenstruktur in den Mitgliedstaaten) mit **erschwertem Zugang zu Mikrofinanzierungen** konfrontiert sein.

Im Sinne der Europa2020-Strategie muss auch der **Venture Capital-Markt** in Europa weiter gestärkt werden, da durch diese Finanzierungsform Innovation finanziert werden kann. Die WKÖ begrüßt grundsätzlich den Willen der Kommission, Finanzierungsinstrumente auf die Prioritäten der Innovationsunion zu konzentrieren (Mitteilung der Kommission zur Leitinitiative Innovationsunion, KOM(2010) 546 vom 6.10.2010) sieht aber auf Grund der Veränderungen im europäischen Bankensektor als Folge der Finanzkrise in der Sicherung des Zugangs von KMU zu Finanzierungen weiterhin einen wichtigen Schwerpunkt in den nächsten Jahren (in diese Richtung u.a. Mitteilung der Kommission zur Industriepolitik, KOM (2010) 614). Die Instrumente sollten daher auch eine gewisse inhaltliche Flexibilität aufweisen, um auf künftige Herausforderungen in der nächsten EU-Finanzperiode reagieren zu können. Im Innovationsbereich brauchen KMU oft bares Geld, um Innovationen voranzutreiben. Die bisherige Erfahrung zeigt, dass Zuschuss-Entscheidungen leider oft für ein Stop oder Go der Investitionsentscheidung sorgen.

Die **KMU-Bürgerschaftsfazilität** könnte im Rahmen des CIP zu einen EU-KMU-Garantiefonds aufgewertet werden, der unter der Bedingung der Additionalität Rückgarantien für nationale/regionale Förderstellen vergibt, die Haftungen an KMU gewähren .

Die WKÖ begrüßt die Ankündigung der Kommission, Vorschläge zu präsentieren, wie der Zugang zu den Finanzierungsinstrumenten für Forschung und Innovation (somit offenbar auch zu den Finanzinstrumenten des CIP-Programms) radikal vereinfacht werden kann (Mitteilung zur Leitinitiative Innovationsunion).

Die Kommission beabsichtigt, im Rahmen der Strukturfonds stärker „neue Finanzinstrumente“ einzusetzen, wie Garantien und Darlehen („financial engineering“, siehe auch Mitteilung der Kommission zum 5. Kohäsionsbericht (KOM(2010) 642 vom 9.11.2010, zudem ebenfalls gerade eine Konsultation läuft). Wesentlich wird es somit sein, dass nach 2013 die Finanzinstrumente

des CIP und die der Strukturfonds zumindest grundsätzlich miteinander abgestimmt sind, damit es zu keinen Doppelgeleisigkeiten und nicht zu einem Aufbau von Parallelstrukturen kommt.

Insofern bewerte die WKÖ alle Punkte in **C.1.a als wichtig oder sehr wichtig**, mit Ausnahme spezifischer sektorieller Förderprogramme (letzter Punkt) und der angesprochenen Satellitenanwendungen.

Unter **C.1.b** werden werden andere Maßnahmen für ein künftiges CIP abgefragt.

Relevant sind für die WKÖ nach wie vor die Unterstützung beim Zugang zu **Normen und Standards** sowie bei der Entwicklung und bei der Verbreitung des Wissens über Normen und Standards (NORMAPME), Überlegungen zur Deregulierung dieses Sektors sind auf politischer Ebene anzustreben. Zwar mag eine Diffundierung von Wissen und technischen Standards via Normen Unternehmen tatsächlich wettbewerbsfähig machen, sie wirkt aber auf die Spitze der Innovation und auf die inkrementelle Innovation der KMU hinderlich, weil sie oft zu wenig Platz für Innovation lässt. Auf Grund der aktuell gegebenen Zusammensetzung der Normungsgremien auf europäischer Ebene werden oft Standards gesetzt, die für Klein- und Mittelbetriebe kaum oder gar nicht anwendbar sind. Konsequenz sind marktverdrängende Effekte, die zu weniger Wettbewerb führen. Daher ist es unbedingt notwendig, via NORMAPME den Einfluss der KMU im europäischen Normungsgeschehen zu verstärken.

Förderung der Kreativwirtschaft im Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP)

Die Kreativwirtschaft (Design, Film, Architektur, Mode, Game Development, Werbung, etc.) ist ein Wirtschaftszweig mit großem Entwicklungspotential, der in Europa auf besondere Stärken aufbauen kann und daher als **Innovationstreiber** im CIP II besondere Berücksichtigung finden sollte.

Zum einen leistet die überwiegend kleinstrukturierte Kreativwirtschaft mit einer wirtschaftlichen Entwicklung, die wesentlich **dynamischer** ist als jene der Gesamtwirtschaft, einen wachsenden Beitrag zur Wertschöpfung. Zum anderen werden Kreativleistungen für andere Wirtschaftszweige immer wichtiger, da die Kreativwirtschaft zur **Konkurrenzfähigkeit und Positionierung** am Markt anderer Sektoren beiträgt. Kreativleistungen tragen dazu bei, Produkte und Dienstleistungen attraktiver zu gestalten, deren Vermarktung zu fördern, Geschäftsprozesse zu verbessern und Innovationen einzuführen. Die Kreativwirtschaft ist zudem ein Wirtschaftssektor mit hoher Innovationskraft und auch aus diesem Aspekt, ein **Motor des Wachstums**. Sie ist selbst hochinnovativ, gleichzeitig ist sie Innovationstreiber für andere Branchen. Die Dynamik der Creative Industries ist dabei eng mit der technologischen Entwicklung gerade im IKT-Bereich verbunden und verwenden forschungs- und technologieintensive Leistungen anderer Wirtschaftszweige als Basis, um ihre eigenen Kreativleistungen produzieren und vermarkten zu können. Auch zur Erschließung des Innovationspotentials jenseits von technologischer Entwicklung des immer wichtigeren Dienstleistungssektors kann die Kreativwirtschaft ein Türöffner sein.

Folgende Maßnahmen im Rahmen des CIP können dazu beitragen, das Potential der Kreativwirtschaft für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit in der Europäischen Union zu entfalten:

1. Maßnahmen, die die Besonderheiten der Kreativwirtschaft berücksichtigen
2. Zugang zu Kapital
3. Verbesserung der Rahmenbedingungen
4. Information und unterstützende Dienstleistungen

Fehlender Zugang zu Finanzierungen ist eines der größten Hemmnisse für Unternehmen der Kreativwirtschaft. Finanzierungsschwierigkeiten begleiten eine nicht unbeträchtliche Zahl dieser Unternehmen, weil das Kapital der Kreativen überwiegend in intangiblen Assets besteht. Dabei sind es die besonders Innovativen, die am ehesten an Finanzierungsgrenzen stoßen und oft noch mit einem besonderen Risikoaufschlag belastet werden und so das Wachstum von Kreativunternehmen beeinträchtigen.

Instrumente der Innovationspolitik

Eine starke Einbindung der Kreativwirtschaft in die Instrumente der Innovationspolitik der Europäischen Union ist notwendig, um das hohe Innovationspotenzial des Kreativsektors auszuschöpfen. Dazu ist es nötig nicht-wissenschaftsbasierte Innovationen und Demonstrationsvorhaben zu unterstützen. Viele innovative Leistungen der Kreativwirtschaft bleiben versteckt, da herkömmliche Indikatoren und Ansätze zur Messung von Innovation - wie F&E-Ausgaben oder Patente - die Innovationstätigkeit der Kreativwirtschaft nur unzureichend abbilden.

Daher sollte eine breite Definition für förderbarer Innovationen, Anwendung finden, die auch kreative Leistungen in der Gestaltung (z.B. Design) und die Innovation im Dienstleistungsbereich einschließt.

Geeignete Fördermaßnahmen zur stärkeren Integration der Kreativwirtschaft in die breite Innovationspolitik sind neben direkten monetären Maßnahmen auch indirekte zur Stimulierung von Innovationen durch Förderung innovationsunterstützenden Dienstleistungen für Unternehmen durch Veranstaltungen, Plattformen für den Wissensaustausch, Wissenstransfer, Netzwerkförderung, Wettbewerbe, Innovationsfonds, Transfer von Innovationsimpulsen zwischen unterschiedlichen Sektoren, etc.

Neue Fördermechanismen, die Nachfrage nach Kreativleistungen stimulieren - Innovationsschecks für Kreativleistungen

Die Kreativwirtschaft ist ein wichtiger Innovationspartner für Unternehmen aus anderen Branchen. Fast jedes zweite Kreativwirtschafts-Unternehmen hat seine Unternehmenskunden bei Innovationsaktivitäten unterstützt. Diese Unterstützung kann von der Ideenfindung über F&E und Produktdesign bis hin zur Markteinführung, etwa im Bezug auf Marketingkonzepte, reichen. Entscheidend hierbei ist, dass die Kreativwirtschaft in alle Branchen hineinwirken. Gerade auch die Branchen, die selbst wenig in Kreativität und F&E investieren, profitieren von den kreativen Vorleistungen der Kreativwirtschafts-Unternehmen. Um Kreativdienstleistungen attraktiver und für Unternehmen leichter zugänglich zu machen, ist es notwendig, sich neue Fördermechanismen zu überlegen. Nutznießer sollten vor allem jene Unternehmen sein, die in ihrer Philosophie Markenführung, Kreativität und Innovation verankert haben und durch stetige Investitionen in Kreativdienstleistungen einen Mehrwert generieren. Die Einführung von „Kreativ-Schecks“ ähnlich dem in Österreich laufendem Programm des „Innovationsschecks“ kann hier sinnvoll sein.

Unterstützung beim Zugang zu Risikokapital

Die Verfügbarkeit von Wagniskapital ist eine wichtige Voraussetzung vor allem für jene Kreativunternehmen, die auf Basis innovativer Produkt- und Dienstleistungsangebote rasch wachsen möchten. Die Besonderheit der Kreativwirtschaft liegt darin, dass das Kapital der KreativunternehmerInnen überwiegend in intangiblen Assets besteht. Die nötigen Mittel zur Finanzierung von Innovation und Wachstum sind dabei vergleichsweise gering, weshalb der Fokus auf die Finanzierung von kleineren Investments in Kooperation mit Förderagenturen in den Mitgliedstaaten liegen sollte. Im Hinblick auf die Kreativwirtschaft geht es um eigene Venture

Capital Fonds für den Sektor und die Verbesserung des Zugangs des Sektors zu privatem Venture Capital und Private Equity. Hier wäre die Bereitstellung entsprechender Venture Capital-Fonds, die als Public-Private-Partnership-Modell konzipiert werden könnten, sehr hilfreich. Denn für die meisten der bestehenden VC-Fonds sind Investitionen in Kreativunternehmen zu klein und erfordern sehr spezifische Prüfung der Marktsituation und des Innovationsprojekts. Die hohen Fixkosten der Due-Diligence lassen bei kleinen Beträgen selbst bei hohem Wachstumspotential keine ausreichende Rendite zu, so dass VC/PE-Investments im Kreativbereich unterbleiben.

Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten

Neue Arten von Finanzierungsinstrumenten, die auf den besonderen Charakter der Kreativwirtschaft, die sich durch Größe und ihre spezifischen Merkmale von anderen unternehmerischen Initiativen unterscheidet, können den Zugang zu Kapital in der Kreativwirtschaft verbessern.

Spezielle „Anschub“-Finanzierungen in der Startphase sind bei erfolgsversprechenden Ideen unbedingt zu befürworten und voranzutreiben. Im IKT-Bereich sind beispielsweise oft schon kleine Summen ausreichend, um Ideen marktfähig zu machen. Kleinstkredite und Mikrofinanzierungen sind zur Überbrückung oder Vorfinanzierung in der Kreativwirtschaft von entscheidender Bedeutung. Mikrokredite haben den Vorteil, dass es dabei ganz konkrete Vorhaben mit Finanzierungsbedarf gibt und sollten möglichst einfach abgewickelt werden. Anwendungs- und marktorientierte Förderungsprogramme können Anreize für die Kreativwirtschaft schaffen.

Der Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten kann durch transparent aufbereitete Informationen verbessert werden, damit sich mehr Kreative die bereits vorhandenen Mittel abholen. Dies kann zum einen durch ein gutes „Marketing“ von bestehenden Angeboten erreicht werden.

Verbesserung der Rahmenbedingungen

Kreativität ist gleichzeitig ein Produktivitäts- als auch ein Wertschöpfungsfaktor für Unternehmen jeglicher Art. Geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Innovation sowie den Unternehmergeist zu fördern, sind daher wesentlich, um von den wachstumsfördernden Potenzialen der dynamischen Kreativbranche zu profitieren.

Dabei ist eine Diversität an Maßnahmen notwendig, die der Heterogenität des Sektors Rechnung trägt, um dauerhafte Strukturen bei gleichzeitiger Fähigkeit zur ständigen Erneuerung und Innovation in der Kreativwirtschaft zu schaffen und die Kreativität der Kreativschaffenden nachhaltig zu erhalten. Wirtschaftsförderung, Unterstützung bei der Markterschließung und dem Aufbau von Wertschöpfungsnetzwerken können etwa die Wettbewerbsfähigkeit von Kreativunternehmen fördern. Die Entwicklung neuer Cluster-Konzepte, mit denen Zusammenarbeit und Vernetzung gefördert werden und der Aufbau von kreativen Cluster sowie des Wissenstransfers sind ebenfalls wichtige Faktoren. Diese sollten auch einen Anknüpfungspunkt auf europäischer Ebene finden, damit die traditionelle Stärke Europas in der Kreativität und Diversität seiner UnternehmerInnen besser ausgeschöpft werden kann.

Im Punkt C2 werden Fragen zum EEN gestellt. Die WKÖ glaubt, dass das EEN in Zukunft weiterhin die Bereitstellung von Dienstleistungen zur Unterstützung von Unternehmen und zur Stärkung der Innovationskapazität von KMU (Kombination der ersten beiden möglichen Antworten) gewährleisten soll.

Zum Thema EEN hält die WKÖ fest, dass das Netz als mittlerweile etabliert und als tatsächlicher Mehrwert mit europäischem Absender zu verstehen ist. Die WKÖ spricht sich daher dezidiert für ein Fortbestehen und eine weitere Förderung durch die EU aus. Einzelne Kommentare und Problemstellungen finden sich in den nachfolgenden Punkten:

- 1) Das neue Netzwerk ist seit knapp **3 Jahren** in Betrieb. Österreich hat ein einziges Konsortium mit 12 Partnern.
- 2) Netzwerk-Verwaltung und Koordination wurde weitgehend in die Mitgliedsstaaten verlagert (zu **Koordinatoren** der Konsortien). Diese Verwaltungsarbeit wird jedoch **nicht besser kofinanziert** als die eigentlichen Tätigkeiten. Dh. es werden für die Konsortiumsverwaltung nur ca. 50-60 % kofinanziert. In früheren Netzwerken (insbes. IRC) wurden „management activities“ der Koordinatoren zu 100 % EU finanziert.
- 3) **Verwaltungsaufwand** (insbesondere die Proposal-phase) ist extrem hoch. 2010 wurde für ein 2-Jahres -Budget ein Call Mitte März lanciert, der Mitte Mai einzureichen war. Mitte Juli kam die Aufforderung zum „refinement“, dh. detaillierte inhaltliche Überarbeitung, bis Anfang September. Somit waren ca 5 Monate des Arbeitsjahres vom neuen Proposal maßgeblich beherrscht. Und das für ein durchschnittliches Partner-EU-Budget von 150.000 € für 2 Jahre. (Anm.: sogar Mitbieter der EU-Kommission haben diesen Aufwand als unverhältnismäßig anerkannt - noch vor der „refinement phase“). Die EACI-Agentur hat hier offensichtlich sich die Vorstellungen zu „Smart regulation“ nicht zu eigen gemacht.
- 4) **Berichterstattung/Performance Indikatoren**: Es sind **50** Indikatoren quantitativ zu berichten (number of events, of participants, of questions answered, of promotion activities, of advisory services, of partnership proposals made, of partnership agreements....). De facto hat sich politisch die Zahl der **Partnership agreements** zu einem der Kernindikatoren herausgebildet. (dh ein Papier wo 2 Unternehmen schriftlich erklären, dass sie dank Netzwerk je einen Kooperationspartner in einem anderen Land gefunden haben). Dieser Indikator ist offenbar **leicht verständlich, aber auch schwer zu bekommen** (dh. es muss monatelang den Firmen nachtelefoniert werden, ob sie letztlich einen Kooperationspartner gefunden haben und ob sie diese Kooperation schriftlich der EU offenlegen wollen). Allerdings bildet dieser Indikator nur ein relativ **schmales Spektrum der Netzwerkaktivitäten** ab (dh. nur ca. 10 der 50 Indikatoren beziehen sich direkt oder indirekt darauf, wenn man die vorangehenden Tätigkeiten wie Brokerage Events, Company Missions und Business Cooperation Profiles dazurechnet). Hier zeigt sich auch am deutlichsten der **Unterschied der früheren EIC und IRC-Netze**: die EIC haben immer einen **breiten Informations- und Beratungsauftrag** gehabt sowie auch Business Cooperation activities. Die IRCs hatten ein sehr schmales Tätigkeitsfeld, nämlich Technologietransfer durch Partnersuche zu realisieren. Insofern waren die Partnership agreements im IRC seit jeher der wichtigste Indikator.

Daher ist es nicht angemessen, das Netzwerk auf die Partnership agreements zu reduzieren. Diese sind nämlich nicht sehr hoch im Vergleich zum Netzwerkbudget. Erstens, weil das Netzwerk sehr viele andere Tätigkeiten macht, die weniger „sexy“ sind, und zweitens, weil es immer schwieriger wird, Firmen zu Kooperationsbörsen zu bringen oder Kooperationsprofile auszufüllen. Die Zeiten, als man eine Messe Wien mit einem Europarteneriat füllen konnte, sind vorbei. Heute sind ist es ein Erfolg, wenn als side-event zu einer Messe in Wien ein paar dutzend Firmen zu einem Kooperationsevent kommen. Die Firmen nutzen offenbar immer mehr die elektronischen Möglichkeiten und professional networks, um Kooperationen anzubahnen.

- 5) Daher sollten die **Netzwerk-activities** durchaus **demand-driven** sein. Was erwarten **KMU heute** von uns? Unterstützung bei der **Anpassung an neue Vorschriften** (Produktrichtlinien, CE-Kennzeichnung, Dienstleistungsfreiheit), weiters Hilfestellung beim **Zugang zu EU-Förderungen, Rechtsberatung** bei Handelshemmnissen im **Binnenmarkt**. Hier ist immer noch genug Nachfrage da, die offenbar von anderen Service-providern

(außerhalb des EEN) nicht bedient wird. Daher haben solche Netzwerk-activities weiterhin eine Legitimation.

- 6) **Synergien durch das EEN:** Es wurden zweifellos Verbesserungen durch das EEN in der Zusammenarbeit der nationalen KMU-Organisationen erzielt. Die einzelnen Organisationen (zB WKO und FFG) arbeiten koordinierter bei Veranstaltungen und Kooperationsbörsen und häufig als gemeinsame Veranstalter. Ähnliches gilt auf Bundesländer-Ebene. Eine häufige Befürchtung ist, dass das EEN die Auslandsbüros der nationalen Verbände konkurrenziert. Dies ist allerdings eher eine Ergänzung zu den Außenwirtschaftsstellen der WKÖ und ermutigen diese regelmäßig, mit den dortigen EEN-Partnerorganisation zu kooperieren. Auf diese Weise kann es auch für ein Auslandsbüro interessant sein, über das EEN eine neue Partnerschaft zu knüpfen.

In Österreich besteht über das Wirtschaftsministerium einen zentralen Ansprechpartner (CIP-Koordinator), mit dem eine gute Kooperation gelebt wird.

- 7) Aufgrund des EEN ist der Zusammenschluss der Kammern im **Alpe Adria Raum** im sogenannten „**NewAlpeAdria Chamber Network**“ nicht nur ein politischer sondern auch auf operativer Ebene auf eine **gemeinsame** Basis gestellt. Alle Partner sind auch Mitglieder im EEN, erfüllen damit EEN-Standards und so bieten sich neue Möglichkeiten für gemeinsame Aktivitäten, wie z.B. gemeinsame Unternehmertreffen zu organisieren und zu bewerben. In einem Europa der Regionen setzen **vier Länder gemeinsame Initiativen**, im Vergleich zu Interreg-Projekten wo es nur zwei Länder sein können. Dies ist einer der Schwerpunkte im Rahmen der EEN-Tätigkeiten in Kärnten. Neue Kooperationsmöglichkeiten können entdeckt und so neue Wege, z.B. für Veranstaltungen, Aktionen beschritten werden und damit zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen beizutragen. Das EEN bzw. die Partnerbüros im Ausland können als Ergänzung zu den AH-Stellen genutzt werden und hier sollen entsprechende Synergien nutzbar gemacht und neue Kooperationen umgesetzt werden.
- 8) Für die Wirtschaftskammer Kärnten ist das EEN die Wichtigste Initiative im Rahmen des gesamten CIP-Programmes, es sind aber auch die anderen Initiativen (Öko-Innovation - dabei die echnologievermarktung, IKT, Intelligente Energie - ein Zukunftsthema erneuerbare Energien und deren Nutzung) von Bedeutung, da Projekte in diesen Schienen nicht zu forschungslastig (vgl. 7.RP) und marktnäher sind und damit alternative Finanzierungsformen darstellen.
- 9) Es wurde bereits viel Arbeit in den Aufbau des Netzwerkes EEN in Europa und darüber hinaus gesteckt. Ohne CIP-Programm ist das EEN bzw. seine Programmpositionierung offen. Besondere Relevanz hat es, dieses Netzwerk nach den Jahren des Aufbaus weiter zu führen (mit EU Unterstützung) und die Kontakte bestmöglich für die Unternehmen und Institutionen (weiter) zu nutzen. Das EEN als zentrale Servicestelle für Unternehmen und Forschungseinrichtungen für alle EU-Fragen (Information und Beratung zu EU-Themen verschiedenster Ausrichtung) ist stark in den Host-Organisationen verankert. Dadurch konnten und können wertvolle Synergien genutzt werden und das EEN als eine Anlaufstelle für EU-Fragen positioniert werden.

Zu den Fragestellungen in Abschnitt **C 3 a** bewerten wir die **ersten drei** Fragen als sehr wichtig bzw. wichtig.

In Abschnitt **C 4 a** ergeben sich wegen der Antworten aus den verschiedenen Regionalkammern und Berufsverbänden **unterschiedliche** Einschätzungen (zwischen wichtig und nicht so wichtig), wobei Cluster Aktivitäten, Pilotaktivitäten und Benchmarking sowie Finanzierungsmaßnahmen besser bewertet wurden.

In Abschnitt **C 5 a** wurden lediglich die beiden letzten Fragen mit „weniger wichtig“ beantwortet.

Insgesamt ist es weiterhin wichtig zu betonen, dass Netzwerkaktivitäten und „enabling“ Aktivitäten im Rahmen des EIP weiterhin Platz haben sollten, damit durch Einbeziehung der entsprechenden stakeholder gesichert ist, dass

- KMU-Verbände rechtzeitig in die Willensbildungsprozesse einbezogen werden,
- sie eine Möglichkeit des Austausches mit der Kommission, untereinander und mit ihren Sozialpartnern erhalten,
- sowie ein entsprechender Dialog zu verstärkter Umsetzung des SBA auf europäischer wie auf nationaler Ebene gefördert wird.

Freundliche Grüße

Dr. Christoph Schneider
Abteilungsleiter