



2003 Beobachtungsnetz der europäischen KMU

2003/6

**Die Auswirkungen
der EU-Erweiterung
auf europäische KMU**



Europäische
Kommission

Beobachtungsnetz der europäischen KMU
2003, Nr. 6

Die Auswirkungen der EU-Erweiterung auf europäische KMU

Dieser Bericht wurde auf der Grundlage von Beiträgen aller Partner des European Network for SME Research ENSR (siehe Anhang IV) erstellt und von Thomas Oberholzner von der KMU FORSCHUNG AUSTRIA, dem österreichischen ENSR-Partner, koordiniert.

Der Bericht gibt nicht die offiziellen Ansichten der Kommission wieder; weder die Kommission noch die Verfasser haften für die Folgen von Handlungen, die auf Grund von hier enthaltenen Informationen gesetzt werden.

BEOBSACHTUNGSNETZ DER EUROPÄISCHEN KMU

Die vorliegende Berichtsreihe wurde im Auftrag der Generaldirektion Unternehmen der Kommission der Europäischen Gemeinschaften erstellt von (siehe auch Anhang IV dieses Berichts):

KPMG Special Services und EIM Business & Policy Research, Niederlande

in Zusammenarbeit mit:

European Network for SME Research (ENSR) und Intomart

Für weitere Informationen über die vorliegende Berichtsreihe im Rahmen des Beobachtungsnetzes der europäischen KMU siehe die Website der GD Unternehmen, <http://europa.eu.int/comm/enterprise>.

Frühere Berichte des Beobachtungsnetzes

Im Zeitraum 1992-1999 wurden sechs Berichte des Europäischen Beobachtungsnetzes für KMU veröffentlicht (Gesamtbände zu je 360 bis 480 Seiten in Englisch, Französisch und Deutsch). Jeder einzelne Bericht bietet einen Überblick über die Struktur und Entwicklung der KMU und behandelt eine Reihe von Spezialthemen.

Die ersten fünf Jahresberichte sind noch erhältlich und können bestellt werden bei: EIM Business & Policy Research, Postfach 7001, 2701 AA Zoetermeer, Niederlande. Tel.: + 31 (0) 79 3430200, Fax: + 31 (0) 79 3430204, E-Mail: info@eim.nl

Der 6. Bericht des Beobachtungsnetzes ist derzeit vergriffen, eine begrenzte Stückzahl ist jedoch noch verfügbar. Bitte richten Sie Ihre Anfrage an: entr-competit-benchmark@cec.eu.int

Im Jahr 2002 wurden im Rahmen des 7. Beobachtungsnetzes die folgenden Berichte veröffentlicht (in Englisch, Französisch und Deutsch):

- Ergebnisse der Erhebung 2001
- KMU in Europa - inklusive einer ersten Betrachtung der Beitrittsländer
- Regionale Cluster in Europa
- Europäische KMU und soziale und umweltbezogene Verantwortung
- Unternehmensdemografie in Europa
- High-tech KMU in Europa
- Rekrutierung von Arbeitnehmern: Administrative Belastungen für KMU in Europa
- Ergebnisse der Erhebung 2002
- KMU im Brennpunkt; Hauptergebnisse des Beobachtungsnetzes der europäischen KMU 2002 (in 11 Sprachen)

Die Berichte können auf der Website der Europäischen Kommission heruntergeladen oder bestellt werden:
<http://www.europa.eu.int/comm/enterprise>

Die folgenden Abkürzungen werden für das Europa der 19 in diesem Bericht verwendet

AT	Österreich	NL	Niederlande	CY	Zypern
BE	Belgien	PT	Portugal	CZ	Tschechische Republik
DK	Dänemark	SE	Schweden	EE	Estland
DE	Deutschland	UK	Vereinigtes Königreich	HU	Ungarn
EL	Griechenland	EU	Europäische Union	LV	Lettland
ES	Spanien	IS	Island	LT	Litauen
FR	Frankreich	LI	Liechtenstein	MT	Malta
FI	Finnland	NO	Norwegen		
IE	Irland	EEA	Europäischer Wirtschaftsraum		
IT	Italien	CH	Schweiz		
LU	Luxemburg	Europe-19	EEA und Schweiz		

Zahlreiche weitere Informationen zur Europäischen Union sind verfügbar über Internet, Server Europa (<http://europa.eu.int>).

Bibliographische Daten befinden sich am Ende der Veröffentlichung.

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften

ISBN 92-894-5992-1

© Europäische Gemeinschaften, 2004. Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Printed in Luxembourg

Vorwort	5
----------------------	----------

Zusammenfassung	7
------------------------------	----------

Kapitel 1

Einleitung	11
-------------------------	-----------

Kapitel 2

Die Erweiterung der EU: Veränderungen in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen	13
--	-----------

2.1. Integrationsschritte	13
---------------------------------	----

2.2. Wettbewerbsposition der Unternehmen	18
--	----

2.3. Makroökonomische und Einkommenseffekte der Erweiterung....	19
---	----

Kapitel 3

Die Auswirkungen der Erweiterung auf die KMU in Europa-19	23
--	-----------

3.1. Sektorale Auswirkungen	23
-----------------------------------	----

3.1.1. Sachgütererzeugung	23
---------------------------------	----

3.1.2. Dienstleistungen	25
-------------------------------	----

3.2. Gesamtbewertung für den KMU-Sektor	30
---	----

3.2.1. Bisherige Auswirkungen des Erweiterungsprozesses	30
---	----

3.2.2. Auswirkungen der weiteren Integrationsschritte.....	33
--	----

3.3. Arbeitsmarktaspekte	35
--------------------------------	----

3.4. Strategische Maßnahmen der KMU im Zusammenhang mit der Erweiterung	36
---	----

Kapitel 4

Die Auswirkungen der Erweiterung auf die KMU in den Beitrittsländern	39
---	-----------

4.1. Allgemeine Auswirkungen	39
------------------------------------	----

4.1.1. Ausländische Direktinvestitionen	39
---	----

4.1.2. Übernahme des Acquis	42
-----------------------------------	----

4.1.3.	Finanzhilfen und EU-Programme	44
4.1.4.	Arbeitsmarkteffekte	45
4.2.	Sektorspezifische Auswirkungen	45
4.2.1.	Sachgütererzeugung	45
4.2.2.	Dienstleistungen	48
4.3.	Erwartungen und Einstellungen der Unternehmen gegenüber dem EU-Beitritt	49

Kapitel 5

Wirtschaftspolitische Maßnahmen im Zusammenhang mit der EU-Erweiterung		51
5.1.	Maßnahmen für KMU in Europa-19	51
5.2.	Maßnahmen für KMU in den Beitrittsländern	54

Kapitel 6

Schlussfolgerungen		57
---------------------------------	--	-----------

Anhänge

I	KMU in Europa-19	61
II	Aufbau und Struktur der Erhebung	63
II.1.	Einleitung	63
II.2.	Stichprobenumfang	63
II.3.	Schichtenbildung	63
III	Der Handel der Mitgliedstaaten der EU mit den 13 Beitrittsländern	67
IV	Namen und Adressen der Mitglieder des Konsortiums	69

Vorwort

Unternehmen zählen zum Kern der vom Europäischen Rat in Lissabon im März 2000 vereinbarten Strategie. Die Verwirklichung des Ziels, zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu werden, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum sicherzustellen, mehr und bessere Arbeitsplätze zu schaffen, und größeren sozialen Zusammenhalt zu erreichen, wird letztlich vom Erfolg der Unternehmen, insbesondere der Kleinen und Mittleren, abhängen.

Das *Beobachtungsnetz der europäischen KMU* wurde im Dezember 1992 von der Kommission ins Leben gerufen, um die Beobachtung der wirtschaftlichen Entwicklung der KMU in Europa zu verbessern. Seine Aufgabe besteht darin, Informationen über KMU auf nationaler und europäischer Ebene zur Verfügung zu stellen.

Die Berichte des *Beobachtungsnetzes* bieten anhand von Statistiken über die Zahl der Unternehmen, die Gesamtbeschäftigung und die Produktion, gegliedert nach Unternehmensgröße, einen Überblick über die gegenwärtige Situation der KMU in Europa. Darüber hinaus behandeln die Berichte des *Beobachtungsnetzes* eine Reihe von Spezialthemen.

Das *Beobachtungsnetz der europäischen KMU* umfasst 19 Länder: die 15 Länder der EU, sowie Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz.

In den Jahren 2003 und 2004 sind die folgenden Berichte geplant:

- Entwicklung von Kompetenzen und Qualifikationen in KMU
- KMU und Zugang zur Finanzierung
- KMU in Europa 2003
- Ergebnisse der Erhebung 2003
- Internationalisierung von KMU
- KMU und Kooperationen
- Die Auswirkungen der EU-Erweiterung auf europäische KMU
- KMU und die Liberalisierung netzgebundener Wirtschaftszweige

Die Forschungsarbeiten für die Berichte des *Beobachtungsnetzes* werden, unter Koordination von EIM Business & Policy Research (Niederlande), vom ENSR, dem European Network for SME Research, in einem Konsortium unter Führung von KPMG Special Services (Niederlande) im Auftrag der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission durchgeführt.

Das *Beobachtungsnetz der europäischen KMU* wird von Unit A-5 'Competitiveness Analysis and Benchmarking' der Generaldirektion Unternehmen betreut.

Für eine Beschreibung der Aktivitäten der GD Unternehmen siehe die Website der Europäischen Kommission: <http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise>. Für weitere Informationen über das Beobachtungsnetz der europäischen KMU, einschließlich Zugangs- und Bestellmöglichkeiten, siehe: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm
Auch Informationen zu früheren Berichten des Beobachtungsnetzes sind unter dieser Adresse verfügbar.

Zusammenfassung

Die Auswirkungen der EU-Erweiterung auf europäische KMU

- Der Erweiterungsprozess der EU verändert die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowohl für die KMU in den derzeitigen als auch für die KMU in den zukünftigen bzw. neuen Mitgliedstaaten. Der Abbau von Barrieren für den Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräften eröffnet neue Marktchancen, verschärft den Wettbewerb auf den Heimmärkten und erleichtert den Zugang zu neuen Beschaffungsmärkten.
- Insgesamt sind die Auswirkungen des Erweiterungsprozesses auf die KMU in den 13 Beitrittsländern wesentlich bedeutender als auf die KMU in Europa-19, wo die Effekte regional und sektoral sehr unterschiedlich sind: Die KMU in der Sachgütererzeugung, im Großhandel sowie im Transportwesen sind am stärksten betroffen. Des Weiteren sind die Auswirkungen für KMU in den an die Beitrittsländer angrenzenden Regionen deutlich größer als für KMU in anderen Regionen.
- Die KMU in der **Sachgütererzeugung** und im **Großhandel** sind in erster Linie durch die Liberalisierung und das Wachstum des Außenhandels betroffen. In den Beitrittsländern konnten einige KMU-dominierte Branchen von einer Zunahme der Exporte in die EU-15 profitieren, z.B. die Holzverarbeitung, die Herstellung von Bekleidung oder die Möbelerzeugung. Die Exporte der EU-15 stammen hingegen hauptsächlich aus großbetrieblich strukturierten Branchen. In Europa-19 verzeichneten insgesamt 11 % der KMU in der Sachgütererzeugung eine Umsatzsteigerung auf Grund des Erweiterungsprozesses, während 9 % über einen Rückgang berichten. Im Fall der mittleren Unternehmen (50-249 Beschäftigte) beträgt dieses Verhältnis allerdings 24 % zu 3 %. Nach den Vollbeitritten werden die neuen Mitgliedstaaten infolge steigender Löhne ihre Vorteile im Bereich der Arbeitskosten schrittweise verlieren, was insbesondere die Wettbewerbsposition einiger arbeitsintensiver Branchen verschlechtern wird. Andererseits wird der Aufholprozess in Bezug auf Produktivität und Technologie die Wettbewerbsfähigkeit technologieintensiver Branchen gegenüber Europa-19 verbessern. Die weitere Senkung der Transaktionskosten ab 2004 sollte insbesondere für kleinere Produzenten in den Grenzregionen neue Handelsmöglichkeiten schaffen. Per Saldo sind die Erwartungen der KMU in der Sachgütererzeugung (Europa-19) hinsichtlich der zukünftigen Auswirkungen der Erweiterung optimistisch: 27 % rechnen mit einem positiven Umsatzeffekt, während 14 % Umsatzeinbußen befürchten.
- Der zunehmende Warenverkehr zwischen Europa-19 und den Beitrittsländern führt zu zusätzlicher Nachfrage nach **Transportleistungen**. Das Transportwesen in Europa-19 weist im Sektorvergleich sowohl den höchsten Anteil an KMU auf, die infolge des Erweiterungsprozesses Umsatzsteigerungen verzeichneten (13 %), als auch den höchsten Anteil jener, die Umsatzrückgänge melden (12 %). Die kommende Liberalisierung der Kabotage wird zu einem verschärften Wettbewerb auf den Transportmärkten der EU-15 führen, allerdings werden die Frachtunternehmen in den neuen Mitgliedstaaten durch die notwendige Anpassung an die restriktiveren EU-Normen einen Teil ihrer Kostenvorteile verlieren. Per Saldo erwarten die Unternehmen in Europa-19 einen positiven Umsatzeffekt nach Vollendung der Erweiterung (23 % rechnen mit einer Steigerung, 16 % mit einem Rückgang).
- In den Beitrittsländern profitieren die KMU des **Baugewerbes** von den umfangreichen Investitionen, z.B. im Bereich der Infrastruktur, während der wesentliche direkte Effekt des Erweiterungsprozesses für die Bauunternehmen in Europa-19 in geringeren Kosten von und einem verbesserten Zugang zu Vorleistungen besteht (von 10 % der KMU genannt). Die weitere Integration wird die grenzüberschreitende Erbringung von Baudienstleistungen ermöglichen. Dies führt insbesondere für Kleinunternehmen in den EU-15-Regionen entlang der Grenze zu den neuen Mitgliedern sowie für Betriebe mit geringer Technologieintensität zu einer Verschärfung des Wettbewerbs.

- Im **Einzelhandel** bewirken wechselseitige Einkaufsfahrten in den Grenzregionen zwischen der EU-15 und den MOEL sowohl eine Zunahme des Wettbewerbs als auch eine Zunahme des Kundenpotenzials. Die steigenden Einkommen in den MOEL führen zu einem Nachfrageimpuls im **Tourismus**, von dem insbesondere KMU in den traditionellen europäischen Fremdenverkehrsregionen profitieren können.
- Die steigende Nachfrage nach Rechtsberatung, Marktforschung, Übersetzungen, etc. wirkt sich positiv auf die Auftragslage der **wirtschaftsberatenden Branchen** aus. Die Leistungen von IT-Unternehmen werden im Zusammenhang mit der Modernisierung der IT-Infrastruktur in den Beitrittsländern nachgefragt und Anbieter von technischen Dienstleistungen sind z.B. im Bereich der Infrastrukturplanung oder des Recycling tätig. Um diese Geschäftsmöglichkeiten tatsächlich nutzen zu können, scheint allerdings eine gewisse Mindestbetriebsgröße erforderlich zu sein: Während nur 7 % der Kleinstunternehmen in Europa-19 auf Grund des Integrationsprozesses eine Umsatzsteigerung verzeichneten, trifft dies bei den kleinen und den mittleren Unternehmen auf fast 20 % zu.
- Abgesehen von Wettbewerbs- und Nachfrageeffekten sind die KMU in den 13 Beitrittsländern von zwei weiteren Faktoren betroffen: Die Übernahme des **Acquis Communautaire** führt einerseits zu einer Verbesserung des Unternehmensumfeldes, erfordert andererseits aber umfangreiche Investitionen vonseiten der KMU auf gebieten wie Abfallmanagement, Emissionen, Produktsicherheit, Arbeitsbedingungen, etc. Obwohl erst diese Investitionen letztlich den vollen Zugang zum Binnenmarkt ermöglichen, kann die damit verbundene Kostenbelastung in manchen Fällen den Fortbestand des Unternehmen gefährden. Die Belastung durch diese 'Anpassungsinvestitionen' ist in den einzelnen Branchen unterschiedlich und in der Regel für kleinere Unternehmen verhältnismäßig höher. Größere Unternehmen sind diesbezüglich besser vorbereitet und informiert. **Ausländische Direktinvestitionen**, der zweite Faktor, stellen - in Form von Tochtergesellschaften oder Produktionsstätten - wichtige Kunden und Abnehmer für kleine regional verankerte Zulieferer und Subunternehmen dar. Darüber hinaus tragen sie zum Transfer von Technologien und Managementkompetenzen an heimische KMU bei. Andererseits sind die ausländischen Unternehmen meist wettbewerbsfähiger und drängen daher in manchen Fällen lokale KMU aus dem Markt, z.B. im Bauwesen und im Einzelhandel. Auf Grund des so genannten 'Credibility Effect' dürften die Zuflüsse an ADI in die neuen Mitgliedstaaten ab 2004 weiter ansteigen. Insbesondere Investitionen kleineren Maßstabs in den Grenzregionen zur EU-15 sind zu erwarten.
- Die Zahl der Unternehmen, die **strategische Maßnahmen** zur Realisierung von Geschäftschancen oder zur Abwendung von Risiken im Zusammenhang mit der Erweiterung ergreifen, ist in den Beitrittsländern wesentlich höher als in Europa-19. In Europa-19 sind strategische Reaktionen auf den Erweiterungsprozess (a) in der Sachgütererzeugung und im Großhandel und (b) in größeren Unternehmen vergleichsweise häufiger. Die Erwartungen der KMU in den Beitrittsländern betreffend ihre wirtschaftliche Entwicklung nach dem EU-Beitritt sind - ähnlich wie in der EU-15 - im Allgemeinen optimistisch und eine große Mehrheit steht der Mitgliedschaft in der Union positiv gegenüber.
- Die Bereitschaft, Arbeitnehmer aus den Beitrittsländern zu beschäftigen, ist unter den KMU in Europa-19 ausgesprochen hoch. Knapp 30 % sind der Meinung, dass die Liberalisierung der **Arbeitsmärkte** gegenüber den neuen Mitgliedstaaten positive Auswirkungen auf ihre Personalsituation haben wird. Tatsächlich wird die Zuwanderung von Arbeitskräften jedoch sehr begrenzt bleiben, mit der möglichen Ausnahme von Einpendlern in Grenzregionen. Umgekehrt wären in den Beitrittsländern von einer Arbeitskräfteabwanderung insbesondere bestimmte hoch qualifizierte Segmente sowie Regionen entlang der Grenze zur EU-15 betroffen.
- In Europa-19 ist die **wirtschaftspolitische Unterstützung** im Rahmen der Erweiterung auf die Bereitstellung einschlägiger Informationen, die Förderung der Kooperation zwischen Unternehmen in den derzeitigen und in den neuen Mitgliedstaaten sowie auf die Strategieberatung ausgerichtet. Maßnahmen bestehen sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene. In manchen Mitgliedstaaten wird die Erweiterung im Rahmen allgemeiner Instrumente zur Förderung der Internationalisierung berücksichtigt, während andere EWR-Länder spezifische Maßnahmen geschaffen haben, um die Unternehmen auf die Erweiterung vorzubereiten. In Bezug auf die Beitrittsländer wurden von der EU einige groß dimensionierte Programme eingerichtet, die die Unternehmen bei der Anpassung an das neue Umfeld unterstützen sollen (Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, Hilfestellung bei der Anpassung an den Acquis, Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation). Die allgemeinen nationalen KMU-politischen Programme in den Beitrittsländern legen den Schwerpunkt auf die Unterstützung der KMU in Zusammenhang mit der Vorbereitung auf den EU-Beitritt, insbesondere durch die Stärkung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Kapitel 1

Einleitung

Der derzeitige Erweiterungsprozess stellt für die Europäische Union einen der bedeutendsten Entwicklungsschritte der vergangenen sowie der kommenden Jahre dar. Im Mai 2004 werden 10 Länder formell der Union beitreten und weitere 4 Länder haben die Mitgliedschaft beantrag¹.

Bereits seit Mitte der 1990er-Jahre befasste sich eine Vielzahl von Studien mit der Bewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen des Erweiterungsprozesses auf die EU-15 und die Beitrittsländer. Die Forschungsarbeiten konzentrierten sich vor allem auf die makroökonomischen Effekte, den Arbeitsmarkt (insbesondere auf das Migrationspotenzial), den Außenhandel und die Investitionen oder auf bestimmte Regionen. Umfassende Untersuchungen über die Auswirkungen auf KMU waren hingegen relativ selten, obwohl sich ihre Ausgangsbedingungen in Zusammenhang mit der Erweiterung von jenen großer Unternehmen wesentlich unterscheiden: sie sind in geringerem Ausmaß an direkten internationalen Aktivitäten beteiligt und sie verfügen über ein anderes strategisches Potenzial.

Das Ziel dieses Berichts ist es, ein umfassendes Bild davon zu vermitteln, welche Bedeutung die Erweiterung für die europäischen Betriebe hat, wobei dem Aspekt der Unternehmensgröße in diesem Zusammenhang besondere Aufmerksamkeit geschenkt wird. Der Bericht soll einen generellen Überblick über die vielfältigen Effekte, Chancen und Risiken bieten sowie entsprechende geografische und sektorale Unterschiede aufzeigen. Darüber hinaus wird den bisherigen Erfahrungen, den Ansichten und Erwartungen der Unternehmer selbst sowie ihren strategischen Reaktionen breiter Raum gewidmet. Schließlich werden mit der Erweiterung in Zusammenhang stehende, KMU-relevante wirtschaftspolitische Maßnahmen überblicksartig dargestellt.

Die Ergebnisse dieses Berichts basieren auf umfassendem Literatur- und Datenmaterial auf europäischer, nationaler und regionaler Ebene², auf den Ergebnissen des ENSR Enterprise Survey 2003 (siehe Anhang II) sowie einer Zusammenstellung nationaler wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Ergänzend wurden darüber hinaus Experteninterviews in den Beitrittsländern durchgeführt.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut: In Kapitel 2 werden die für KMU relevanten Änderungen im Unternehmensumfeld auf Grund des Erweiterungsprozesses diskutiert. Dadurch wird 'Erweiterung' konkreter definiert. Das Kapitel gibt zudem einen kurzen Überblick über die makroökonomischen Effekte in der EU-15 und den Beitrittsländern. Kapitel 3 ist der Analyse der Auswirkungen auf die KMU in Europa-19 gewidmet, wobei zunächst ein sektoraler Ansatz gewählt wird und die Ergebnisse in der Folge den Erfahrungen, Ansichten und Erwartungen der KMU gegenübergestellt werden. Des Weiteren werden Arbeitsmarktaspekte und die von den Unternehmen in Verbindung mit dem Integrationsprozess ergriffenen strategischen Maßnahmen diskutiert. Kapitel 4 befasst sich mit den Auswirkungen auf die KMU in den 13 Beitrittsländern. Dabei wird zwischen allgemeinen und sektorspezifischen Effekten unterschieden. Kapitel 5 bietet einen Überblick über wirtschaftspolitische Maßnahmen, die KMU bei der Realisierung von Chancen und der Abwendung von Risiken

1 Jene 10 Länder, die der EU im Mai 2004 beitreten, sind: Zypern, die Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, die Slowakische Republik und Slowenien. Die anderen drei Beitrittsländer sind: Bulgarien, Rumänien und die Türkei. Kroatien hat im Februar 2003 die Mitgliedschaft beantragt, d.h. nachdem diese Studie beauftragt wurde. Aus diesem Grund wird Kroatien in diesem Bericht nicht explizit berücksichtigt. Die 13 Beitritts- und Kandidatenländer werden in diesem Bericht aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung unter der Bezeichnung 'Beitrittsländer' zusammengefasst.

2 Die Literatur wurde u.a. von den ENSR-Partnern im EWR, in der Schweiz sowie in den Beitritts- und Kandidatenländern recherchiert, ausgewertet und zusammengestellt.

unterstützen. Im abschließenden Kapitel werden die wesentlichen Schlussfolgerungen aus den Ergebnissen des Berichts gezogen.

Kapitel 2

Die Erweiterung der EU: Veränderungen in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

2.1. Integrationsschritte

Im Mai 2004 wird der EU-Beitritt von zehn neuen Mitgliedstaaten offiziell vollzogen und für die kommenden Jahre ist der Vollbeitritt weiterer Kandidaten geplant³. Tatsächlich kann der Beitritt neuer Mitglieder jedoch nicht als punktueller Ereignis verstanden werden. Der Eintritt in die Union ist vielmehr ein komplexer, schrittweise ablaufender Integrationsprozess, der viele unterschiedliche Bereiche umfasst, bereits Jahre vor dem formellen Beitrittsdatum beginnt und auf Grund von Übergangsbestimmungen selbst an diesem Tag noch nicht abgeschlossen ist. Es scheint daher angebrachter, von einem Erweiterungsprozess zu sprechen (siehe Box 1 für wesentliche politische Meilensteine des Erweiterungsprozesses).

Box 1: Meilensteine des Erweiterungsprozesses

1992: Die ersten (vorläufigen) Europa-Abkommen treten in Kraft (Ungarn, Polen, Tschechoslowakei; vergleichbare Abkommen bestehen mit der Türkei seit 1963, mit Malta seit 1970 sowie mit Zypern seit 1972)

Juni 1993: Der Rat von Kopenhagen legt die Beitrittskriterien fest

Juli 1997: 'Agenda 2000' der Europäischen Kommission - erste Bewertung der Kandidaten

März 1998: Beginn der Beitrittsverhandlungen mit Ungarn, Polen, der Tschechischen Republik, Slowenien, Estland und Zypern

November 1998: Die Europäische Kommission veröffentlicht die ersten Fortschrittsberichte

Februar 2000: Beginn der Beitrittsverhandlungen mit Bulgarien, Litauen, Lettland, Malta, Rumänien und der Slowakischen Republik

Dezember 2002: Europäischer Rat von Kopenhagen - Abschluss der Beitrittsverhandlungen mit 10 Ländern

April 2003: Unterzeichnung der Beitrittsverträge in Athen, Griechenland

Mai 2004: Offizieller Beitritt von 10 neuen Mitgliedern

Im Prinzip setzt sich der Erweiterungsprozess aus einer Reihe von Maßnahmen rechtlicher Natur zusammen und umfasst verschiedene Integrationsschritte, die die rechtlich-regulativen Rahmenbedingungen verändern, unter denen (Kleinst-, kleine und mittlere) Unternehmen in den derzeitigen und zukünftigen Mitgliedstaaten tätig sind. Dies bezieht sich insbesondere auf die Regelung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den alten und neuen

³ Die Anträge auf Mitgliedschaft wurden im Zeitraum zwischen 14. April 1987 (Türkei) und 10. Juni 1996 (Slowenien) gestellt. Kroatien wird in diesem Bericht nicht explizit berücksichtigt.

Mitgliedern. Eine exakte Definition der Integrationsmaßnahmen, die unter dem Begriff der 'Erweiterung' vollzogen werden, ist jedoch aus verschiedenen Gründen nicht ohne Weiteres möglich:

- Die erforderlichen Integrations- und Anpassungsmaßnahmen sind von der Ausgangslage jedes einzelnen Beitrittskandidaten abhängig, insbesondere was die Regelung der externen Beziehungen mit der Union und die Entsprechung der Rechts- und Verwaltungssysteme betrifft.
- Manche Integrationsschritte können das Ergebnis anderer Verträge oder Abkommen sein (z.B. im Rahmen der WTO) und daher an sich unabhängig vom Erweiterungsprozess vollzogen worden sein.
- Bereits im 'Vorfeld' der Erweiterung wurde eine Vielzahl von Abkommen/Verträgen geschlossen (z.B. Europa-Abkommen).⁴

In diesem Bericht werden die im Folgenden beschriebenen Integrations- und Anpassungsmaßnahmen als relevante Elemente des Erweiterungsprozesses mit den gegenwärtigen Beitrittsländern betrachtet⁵. Ein wesentlicher Teil dieser Veränderungen resultiert aus der Einbeziehung der (potenziellen) neuen Mitglieder in den 'Binnenmarkt'. Im Allgemeinen bedeutet dies den Abbau von Barrieren für den Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen zwischen den beiden 'Integrationsblöcken'.

Abbau von Barrieren im Warenverkehr

Im Warenverkehr zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union (und des Europäischen Wirtschaftsraumes) sind tarifäre und nicht-tarifäre Handelsbarrieren weit gehend abgebaut. Die Integration in die Union bedingt folglich auch die Abschaffung solcher Barrieren zwischen den derzeitigen EU-Ländern und den Beitrittsländern. In Bezug auf die zehn MOEL begann die gegenseitige Reduktion der Zolltarife für gewerbliche (d.h. nicht-agrarische) Waren mit dem Abschluss der so genannten Europa-Abkommen im Jahr 1992. Der Zollabbau verlief asymmetrisch, wobei die EU-Tarife rascher gesenkt wurden als jene der MOEL. In einer Reihe sensibler Sektoren (z.B. Textilien, Stahl, Kohle) wurde der Freihandel erst im Jahr 2001 verwirklicht. Auch die EFTA-Länder haben ab 1989 ähnliche Abkommen mit den MOEL geschlossen.

Zwischen den drei mediterranen Beitrittsländern und der EU bestehen vergleichbare Handelsabkommen bereits deutlich länger, nämlich seit den 1960er und 1970er-Jahren. Mit der Türkei und Zypern besteht seit 1995 bzw. 2002 eine Zollunion.

Heute bilden der Europäische Wirtschaftsraum (EWR) und die Beitrittsländer eine Freihandelszone für gewerbliche Waren. Aus zeitlicher Perspektive könnte der Abbau der Zolltarife und die Einführung des Freihandels nicht als Teil des Beitrittsprozesses verstanden werden, insbesondere wenn der Europäische Rat von Kopenhagen im Juni 1993 als offizieller 'Startschuss' für die Erweiterung gesehen wird. Auch in der einschlägigen Literatur herrscht diesbezüglich keine einheitliche Sichtweise, wenngleich in den jüngeren Studien meist explizit zwischen der vergangenen Handelsliberalisierung einerseits und der 'Erweiterung' andererseits unterschieden wird. Im Fall der MOEL verliefen die Handelsliberalisierung gegenüber der EU und andere Maßnahmen im Rahmen des Beitrittsprozesses im Wesentlichen zeitlich parallel. Aus diesem Grund werden die Auswirkungen der Liberalisierung des Warenverkehrs im Rahmen des vorliegenden Berichts ebenfalls berücksichtigt.

Die Europäische Union bildet nicht nur eine Freihandelszone, sondern auch eine Zollunion. Dies bedeutet, dass gegenüber Drittländern ein einheitlicher Zolltarif zur Anwendung kommt. Der EWR und die Beitrittsländer werden, mit Ausnahme von Zypern und der Türkei, erst zum Zeitpunkt des Vollbeitritts (d.h. im Fall von acht MOEL und Malta noch im Jahr 2004) eine gemeinsame Zollunion bilden. Zu diesem Zeitpunkt werden die gegenwärtig noch bestehenden Zollkontrollen und Zollabfertigungen sowie die Einfuhrumsatzsteuer entfallen. Dies führt vor allem zu einer wesentlichen Reduktion des Verwaltungsaufwandes und der Zeitkosten (Aufenthalt an der Grenze) im Warenhandel.

Neben Zolltarifen können auch technische Vorschriften und Standards für Produkte den Handel zwischen Ländern erschweren. Innerhalb der EU wird diesen Hindernissen durch einheitliche Normen und durch das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung von Standards begegnet. In den Beitrittsländern hat die Harmonisierung in diesem Bereich bereits im Vorfeld der eigentlichen Beitritte begonnen, indem so genannte 'Protokolle zu den

⁴ Ebenso ist zu bedenken, dass auch zwischen der EU und Nicht-Beitrittsländern (z.B. der Schweiz) gewisse Integrationsschritte vollzogen werden, obwohl in diesen Fällen nicht von einem 'Erweiterungsprozess' gesprochen wird.

⁵ Einige Aspekte, die mit der Erweiterung in Zusammenhang stehen, bzw. deren Auswirkungen werden im Rahmen dieses Berichts nicht berücksichtigt: (i) die Erweiterung der Euro-Zone bzw. die Einführung des Euro in den neuen Mitgliedstaaten; (ii) der Regimewechsel im Bereich der Landwirtschaft, z.B. die Anwendung der GAP (das Beobachtungsnetz der europäischen KMU bezieht sich traditionell auf den privaten nicht-primären Unternehmenssektor); (iii) Implikationen für die öffentlichen Finanzen.

Europa-Abkommen über die Konformitätsbewertung und Anerkennung gewerblicher Produkte (PECAs)⁶ verhandelt wurden. PECAs beziehen sich auf bestimmte gewerbliche Sektoren und setzen die Übernahme und Umsetzung der einschlägigen Rechtsvorschriften der EU hinsichtlich gewerblicher Produkte durch die jeweiligen Beitrittsländer voraus. Bislang sind PECAs mit der Tschechischen Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, der Slowakischen Republik und Slowenien in Kraft getreten⁶.

Freier Kapitalverkehr

Innerhalb der Europäischen Union sind Beschränkungen des Kapitalverkehrs nicht möglich. Allerdings haben die Beitrittsländer die Bedingungen für Kapitaltransaktionen bereits im Vorfeld des Vollbeitritts weit gehend liberalisiert, insbesondere in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen (ADI). Diese Bedingungen beziehen sich z.B. auf den Schutz ausländischen Eigentums, die Möglichkeit der Gewinnabführung und Kapitalrückführung in das Heimatland und die Gleichbehandlung ausländischer und inländischer Investoren.⁷

Der Vollbeitritt wird weitere Veränderungen in den Finanz- und Steuersystemen der Beitrittsländer bedingen, um die entsprechenden Bestimmungen mit jenen der Europäischen Union zu harmonisieren. Dies wird die Risiken und Unsicherheiten für Direktinvestitionen in diesen Ländern weiter reduzieren, wenngleich die Auswirkungen auf Portfolioinvestitionen und andere kurzfristige Finanztransaktionen wesentlich bedeutender sein dürften⁸. Darüber hinaus werden mit dem Beitritt einige verbliebene Investitionsbeschränkungen in bestimmten Bereichen (z.B. Immobilien) wegfallen. Für jene Länder, die der Union im Jahr 2004 beitreten, wurden nur hinsichtlich landwirtschaftlich genutzter Flächen Übergangsperioden vereinbart.

Freier Dienstleistungsverkehr und Niederlassungsfreiheit

Innerhalb der EU können Personen oder Unternehmen in jedem anderen Mitgliedstaat ohne Einschränkungen und unter den gleichen Bedingungen wie Angehörige des jeweiligen Landes einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen oder Dienstleistungen über die Grenze erbringen. Darüber hinaus gilt hinsichtlich der Befähigungsnachweise das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung (d.h. dass eine Person, die in einem Mitgliedstaat einen Beruf über eine bestimmte Zeit befugt ausgeübt hat, dazu auch in jedem anderen Mitgliedstaat berechtigt ist). Im Verhältnis zwischen der EU und den Beitrittsländern bestehen diese Rechte der Niederlassung und der Dienstleistungserbringung gegenwärtig noch nicht, werden jedoch bei einem Vollbeitritt wirksam.

Die Einführung der Dienstleistungsfreiheit hat für manche Arten von Dienstleistungen größere Bedeutung als für andere. In diesem Zusammenhang lassen sich vier Dienstleistungsarten anhand der geografischen Beziehung zwischen Anbieter und Kunde unterscheiden:⁹

(i) *Weder Anbieter noch Kunde überschreiten die Grenze:* Dies ist möglich, wenn ein physisches Zusammentreffen der beiden Parteien nicht erforderlich ist, z.B. bei bestimmten Informations- oder Beratungsdienstleistungen, die über Internet, Telefon oder postalisch erbracht werden können. Beispiele sind Call Center oder Softwareentwicklung. Da bereits vor der Erweiterung keine wesentlichen Beschränkungen für den internationalen Austausch solcher Dienstleistungen bestanden haben, werden die Beitritte hier zu keiner nennenswerten Veränderung der Rahmenbedingungen führen.

(ii) *Kunde wechselt zum Standort des Anbieters:* Beispiele für diese Art der Dienstleistung sind der Tourismus, der Einzelhandel oder einige persönliche Dienstleistungen wie etwa Friseure. Im Bereich des Tourismus und der erwähnten persönlichen Dienstleistungen bestanden auch vor der Erweiterung keine 'Handelsbeschränkungen', folglich wird sich die Situation durch die Erweiterung nicht verändern. Private Direktimporte wurden hingegen bisher teilweise eingeschränkt, z.B. in Österreich oder Deutschland, was insbesondere für den Einzelhandel von Relevanz ist. Im Zuge der Beitritte entfallen diese Beschränkungen¹⁰.

⁶ Für weiter führende Informationen siehe <http://europa.eu.int/comm/enterprise/regulation/pecas/pecas.htm>.

⁷ Ähnlich wie im Fall der Handelsliberalisierung ließe sich argumentieren, dass die Liberalisierung des Kapitalverkehrs nicht in direktem Zusammenhang mit der 'Erweiterung' steht.

⁸ Siehe Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000, S. 29.

⁹ Diese Klassifikation wurde u.a. vorgeschlagen in Österreichische Raumordnungskonferenz, Regionale Auswirkungen der EU-Integration der Mittel- und Osteuropäischen Länder, Band I, Wien, 1999, S. 235-241.

¹⁰ Beschränkungen von Direktimporten durch Privatpersonen können an sich als Aspekt des freien Warenverkehrs betrachtet werden. Da es sich beim Einzelhandel jedoch grundsätzlich um eine Dienstleistung handelt, wird diese Thematik hier unter dem Titel der Dienstleistungserbringung diskutiert.

(iii) *Anbieter errichtet Zweigniederlassung*: Diese Art der Dienstleistungserbringung im Verhältnis zwischen den EU- und den Beitrittsländern wird durch die Erweiterung auf Grund der Anwendung des oben erwähnten Prinzips der gegenseitigen Anerkennung und auf Grund des Wegfalls von Aufenthaltsbewilligungen deutlich erleichtert.

(iv) *Anbieter wechselt zum Standort des Kunden*: Beispiele für diese Art der Dienstleistung sind das Handwerk, das Baugewerbe und damit verwandte Branchen sowie Sicherheits- und Reinigungsdienstleistungen. Die Anwendung der Binnenmarktregeln nach den Vollbeitritten (gegenseitige Anerkennung von Qualifikationen und Arbeitnehmerfreizügigkeit) wird die grenzüberschreitende Erbringung solcher Dienstleistungen zwischen den derzeitigen und den zukünftigen Mitgliedstaaten wesentlich erleichtern. In diesem Zusammenhang ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Dienstleistungserbringung mit Hilfe von Arbeitnehmern (d.h. unselbstständig Beschäftigten) innerhalb der EU durch die so genannte Entsenderichtlinie geregelt ist. Diese sieht für die Arbeitnehmer des ausländischen (entsendenden) Unternehmens die Anwendung der arbeitsrechtlichen Bestimmungen des Gastlandes vor. Darüber hinaus wurden für Österreich und Deutschland Übergangsregeln auf Gegenseitigkeit vereinbart. Diese sehen für den Fall, dass ein Unternehmen aus einem der neuen Mitgliedstaaten seine Arbeitnehmer zur Erfüllung eines Auftrages in diese beiden Länder entsenden möchte, für bestimmte Branchen (z.B. Baugewerbe, Reinigung, Sicherheit) das gleiche stufenweise System vor wie im Bereich der Arbeitnehmerfreizügigkeit (siehe unten)¹¹.

Eine spezifische Art der Dienstleistung stellt schließlich auch das *Transportwesen* dar. Die Erweiterung wird den wechselseitigen Marktzugang im Verhältnis zwischen den derzeitigen und den neuen Mitgliedstaaten im Bereich des Straßenverkehrs liberalisieren, wodurch es den Unternehmen möglich sein wird, auf dem gesamten Gebiet der Union ohne Einschränkung tätig zu sein. Die Öffnung der nationalen Kabotage¹² für Transporteure aus den neuen Mitgliedsländern wird allerdings stufenweise über einen Zeitraum von maximal fünf bis sechs Jahren und in Abhängigkeit vom Grad der Übernahme der transportrelevanten EU-Rechtsvorschriften durch die Beitrittsländer erfolgen.

Arbeitnehmerfreizügigkeit

Bürger der Mitgliedstaaten der EU genießen das unbeschränkte Recht, in anderen Mitgliedstaaten unter den gleichen Bedingungen eine unselbstständige Arbeit anzunehmen und auszuüben wie Angehörige des Gastlandes. Die Arbeitnehmerfreizügigkeit wird durch die gegenseitige Anerkennung von Qualifikationen zusätzlich gestärkt. Im Verhältnis zwischen den derzeitigen Mitgliedstaaten und den Beitrittsländern gelten diese Rechte noch nicht. Vielmehr ist die Migration vor den Vollbeitritten durch bilaterale Abkommen und die allgemeine nationale Einwanderungspolitik der EU-Länder geregelt. Der Schwerpunkt liegt dabei meist auf zeitlich befristeter Einwanderung zu Arbeitszwecken (z.B. Gast-, Saison- oder projektabhängige Arbeiter) und grenzüberschreitenden Pendlern¹³.

Die Einführung dieser Freiheit gegenüber den 10 neuen Mitgliedstaaten wird stufenweise während eines Übergangszeitraums von höchstens sieben Jahren erfolgen¹⁴. Das bedeutet, dass die derzeitigen EU-Länder, auf Basis der Gegenseitigkeit, ihre nationalen Regelungen hinsichtlich Arbeitsbewilligungen für Personen aus den neuen Mitgliedstaaten (mit Ausnahme von Zypern und Malta) noch für einige Jahre nach dem Beitritt aufrecht halten können. Diese Übergangsbestimmung gilt für beide Hauptformen der Wanderung von Arbeitskräften, die Zuwanderung einschließlich Wohnortwechsel sowie das grenzüberschreitende Einpendeln.¹⁵

Übernahme des Acquis in den Beitrittsländern

Der Beitritt zur Europäischen Union bedingt die Übernahme des so genannten *Acquis Communautaire* (d.i. der gesamte Rechtsbestand der Gemeinschaft) durch die neuen Mitgliedstaaten. Der Acquis geht weit über die direkt auf den Binnenmarkt bezogenen Regeln hinaus. Für den Zweck der Beitrittsverhandlungen wurde der Acquis in

11 Für weiter führende Details siehe Europäische Kommission, Generaldirektion Erweiterung, Freizügigkeit - praktischer Leitfaden für die erweiterte Europäische Union, Brüssel, August 2002.

12 d.h. Transporte, deren Ausgangs- und Zielort sich innerhalb des jeweiligen Staates befinden.

13 Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000, S. 25; Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

14 Diese Übergangsfrist bezieht sich nur auf die Dimension der Beschäftigung, während die Einwanderung zum Zweck des Aufenthalts nicht berührt ist. Des Weiteren besteht keine Übergangsfrist hinsichtlich der gegenseitigen Anerkennung von Qualifikationen.

15 Für weiter führende Details siehe Europäische Kommission, Generaldirektion Erweiterung, Freizügigkeit - praktischer Leitfaden für die erweiterte Europäische Union, Brüssel, August 2002.

31 'Kapitel' gruppiert, die u.a. die 'vier Freiheiten' und Themen wie Gesellschaftsrecht, Besteuerung, Sozialpolitik, Energie, Umwelt, Konsumentenschutz oder öffentliche Finanzen umfassen. In einigen Bereichen sind die Anpassungen in den Beitrittsländern bereits abgeschlossen, während in den schwierigsten Bereichen (z.B. Umweltvorschriften) Übergangsbestimmungen vereinbart wurden, gemäß denen eine vollständige Harmonisierung erst einige Jahre nach dem Beitritt erreicht werden muss¹⁶.

Obwohl die Übernahme des Acquis stufenweise erfolgt, stellt dies für die Beitrittsländer im Allgemeinen und ihre KMU im Besonderen eine bedeutende Herausforderung dar. Erstens sind damit laufende Veränderungen der rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen verbunden und zweitens sind die neu gestalteten Rahmenbedingungen in der Regel anspruchsvoller und stringenter als zuvor. Der KMU-Bericht der Polish Agency for Enterprise Development listet z.B. 129(!) im Jahr 2001 umgesetzte rechtliche Änderungen auf, die die betriebliche Tätigkeit polnischer KMU wesentlich beeinflussen. Die in dieser Liste am häufigsten aufscheinenden Rechtsbereiche sind das Arbeitsrecht, das Steuerrecht, der Umweltschutz und das öffentliche Auftragswesen¹⁷. Malta und Zypern verfügen hingegen bereits seit langer Zeit über funktionierende marktorientierte Wirtschaftssysteme, weshalb die Übernahme des Acquis in diesen Ländern nur relativ geringe Anpassungen erfordert¹⁸.

Es muss allerdings betont werden, dass die Reformen und Veränderungen in den Rahmenbedingungen in den MOEL nicht ausschließlich auf die 'Erweiterung' zurückgeführt werden können. Diese Länder mussten einen fundamentalen Wandel von planwirtschaftlichen zu marktwirtschaftlichen Systemen vollziehen, der zeitlich weit gehend parallel mit den Beitrittsvorbereitungen verlief¹⁹. Dieser Systemwandel umfasste z.B. Privatisierungen oder Preisliberalisierungen.

Staatshilfen, Förderprogramme und Strukturfonds

Mit dem Beitritt sind die neuen Mitgliedstaaten der Wettbewerbspolitik der EU unterworfen. Dadurch wird der Spielraum für Staatshilfen und Subventionen zugunsten von Unternehmen tendenziell eingeengt. Diese Entwicklung dürfte insbesondere große Unternehmen betreffen, während die Einschränkungen für Subventionen an KMU in der EU wesentlich weniger restriktiv sind. Allerdings waren auf Grund knapper öffentlicher Budgets direkte Förderungen für Unternehmen in den meisten Beitrittsländern bereits in den vergangenen Jahren begrenzt.²⁰

Andererseits ist der Beitrittsprozess für die Kandidaten mit umfangreichen finanziellen (und nicht-finanziellen) Hilfen vonseiten der EU verbunden. Die Länder und deren Unternehmen profitieren von spezifischen Programmen wie PHARE, ISPA oder SAPARD und sind in der Lage, an allgemeinen EU-Programmen wie dem Sechsten Rahmenprogramm für FTE oder dem Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative teilzunehmen²¹. Auf Grund des geringen Einkommensniveaus in den Beitrittsländern fällt fast deren gesamtes Territorium²² unter das Ziel 1 der Strukturfonds (SF), die in den MOEL nach den Beitritten an die Stelle des PHARE-Programms treten. Aus diesem Titel werden die zehn Länder, die 2004 beitreten, für den Zeitraum 2004-2006 einen Gesamtbetrag von 21,9 Milliarden Euro an Unterstützung erhalten²³. Gleichzeitig werden allerdings einige Gebiete in den derzeitigen Mitgliedstaaten in der kommenden Programmperiode Strukturhilfen verlieren, wenngleich es wahrscheinlich ist, dass in diesen Fällen ein Übergangsmechanismus zur Anwendung kommt.

16 Detaillierte Informationen zum Stand der Umsetzung finden sich in den so genannten Fortschrittsberichten der Europäischen Kommission.

17 Polish Agency for Enterprise Development, Report on the Condition of the Small and Medium-Size Enterprise Sector in Poland for the Years 2000-2001 (Bericht zur Lage der kleinen und mittleren Unternehmen in Polen in den Jahren 2000-2001), Warschau, 2002, S. 97-148.

18 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

19 Siehe dazu auch Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

20 Allerdings sind eine Reihe von Steueranreizen, insbesondere zur Akquisition von Auslandsinvestitionen, zu streichen (in vielen Fällen ist dies bereits erfolgt).

21 Siehe auch Kapitel 4 dieses Berichts.

22 Nur wenige städtische Agglomerationen sind ausgenommen.

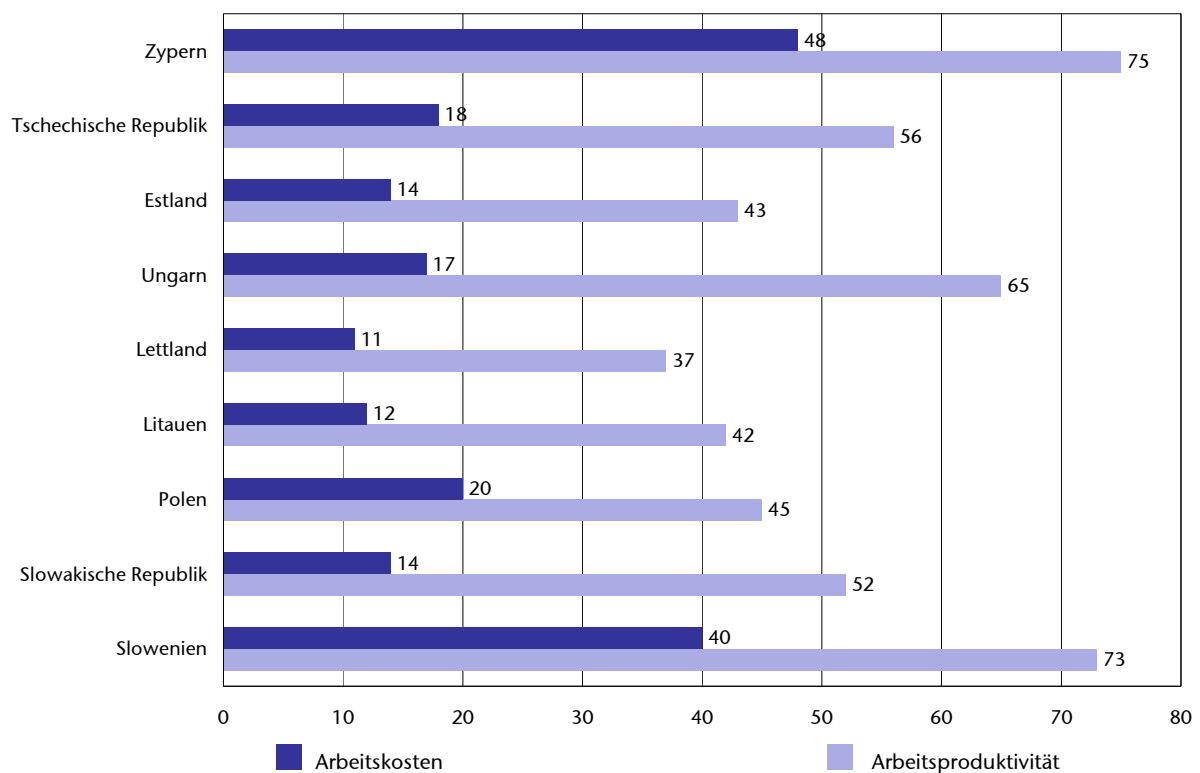
23 Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect? Questions and answers (Erweiterung: Was können Unternehmen in den neuen Mitgliedstaaten erwarten? Fragen und Antworten), Brüssel, 2003.

2.2. Wettbewerbsposition der Unternehmen

Aus der Perspektive der Unternehmen führen viele der in Abschnitt 2.1 beschriebenen Änderungen in den Rahmenbedingungen einerseits zu einer Öffnung neuer Absatzmärkte bzw. zu einem erleichterten Zugang zu Märkten und andererseits zu (potenzieller) neuer Konkurrenz auf den 'eigenen' heimischen Märkten. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Veränderungen in den Rahmenbedingungen für die KMU in den derzeitigen und neuen Mitgliedstaaten hängen daher wesentlich von ihrer jeweiligen Ausgangsposition in Bezug auf die relativen betrieblichen Wettbewerbsvor- und -nachteile ab.

Der zentrale Wettbewerbsvorteil der Beitrittsländer liegt im Bereich der **Arbeitskosten**. Gemäß einer Eurostat-Erhebung lagen die Arbeitskosten pro Stunde im Jahr 2000 in der Gruppe der 2004 beitretenden Länder zwischen 11 % (Lettland) und 48 % (Zypern) des EU-Durchschnitts (siehe Abbildung 2.1). Da allerdings das Niveau der Arbeitsproduktivität in den Beitrittsländern deutlich unter dem Niveau der EU-15 liegt (zwischen 37 % in Lettland und 75 % in Zypern), sind die Differenzen in den Lohnstückkosten deutlich geringer, wenngleich nach wie vor erheblich²⁴. Darüber hinaus sind die Nominallöhne in den Beitrittsländern seit Beginn des Transformationsprozesses rasch, und in vielen Ländern stärker als die Arbeitsproduktivität, gestiegen²⁵. Des Weiteren verzeichnen die Währungen vieler Beitrittsländer langfristig eine Aufwertung gegenüber dem Euro²⁶. Insgesamt verringert sich der Lohnkostenvorteil der neuen Mitgliedstaaten daher langsam aber kontinuierlich.

Abbildung 2.1: Arbeitsproduktivität im Jahr 2002 (BIP in KKS je Beschäftigtem) und Arbeitskosten je Stunde im Jahr 2000 in neun Beitrittsländern, Index: Eu-15 = 100



Quelle: Eurostat, Arbeitskostenerhebung 2000, EU-Mitgliedstaaten und Beitrittskandidaten, Statistik kurz gefasst 3 - 18/2003, 11. Juni 2003; und <http://europa.eu.int/comm/eurostat/dashshop>, Thema: Allgemeine Statistiken, Katalog Nr. 1-eb021, 12. November 2003.

²⁴ Berechnungen für das Jahr 2001 zeigen, dass die durchschnittlichen Lohnstückkosten in der Sachgütererzeugung zwischen 17 % des EU-Durchschnitts in Bulgarien und 72 % in Slowenien liegen; siehe Europäische Kommission, European competitiveness report 2003 (Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit Europas 2003), Luxemburg, 2003, S. 145.

²⁵ Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, Key structural challenges in the acceding countries: The integration of the acceding countries into the Community's economic policy co-ordination processes (Zentrale strukturelle Herausforderungen in den Beitrittsländern: Die Einbindung der Beitrittsländer in den wirtschaftspolitischen Koordinierungsprozess der Gemeinschaft), European Economy Occasional Papers Nr. 4, Brüssel, Juli 2003.

²⁶ In der Literatur wird dieses Phänomen in Zusammenhang mit dem so genannten Balassa-Samuelson-Effekt diskutiert.

Die wesentlichen Wettbewerbsvorteile von Unternehmen in der EU gegenüber Unternehmen in den Beitrittsländern liegen u.a. in einem höheren Investitionspotenzial (auch auf Grund einer besseren Verfügbarkeit und geringerer Kosten der Finanzierung), in einer fortschrittlicheren Technologie sowie in der größeren Erfahrung auf dem Binnenmarkt. Die Finanzierung wird oftmals als Hauptproblem der Geschäftstätigkeit in vielen Beitrittsländern gesehen, insbesondere in den MOEL²⁷. Die Schwierigkeiten beziehen sich insbesondere auf die Zinssätze und die Sicherstellungserfordernisse²⁸. In Bezug auf die Technologie konnten mehrere Studien in den Beitrittsländern tatsächlich eine gewisse Rückständigkeit bestätigen. Im Rahmen einer Erhebung im Jahr 2001 unter 165 KMU in der Tschechischen Republik wurde die 'technische Ausstattung' mit Abstand am häufigsten als Nachteil gegenüber österreichischen Konkurrenten wahrgenommen (von etwas mehr als 50 % der befragten Unternehmen genannt)²⁹. In einer polnischen Erhebung unter 500 KMU (Jahr 2001) gaben 68 % der Befragten an, gegenüber Konkurrenten aus der EU einen technologischen Rückstand aufzuweisen³⁰. In einer Untersuchung unter 800 KMU in der Slowakischen Republik im Jahr 2002 wurde schließlich das eigene produktionstechnische Niveau von mehr als einem Drittel der Betriebe schwächer eingeschätzt als jenes vergleichbarer EU-Unternehmen³¹.

2.3. Makroökonomische und Einkommenseffekte der Erweiterung

Während der letzten Jahre, die insbesondere für die MOEL von einer zunehmenden europäischen Integration gekennzeichnet waren, verzeichneten die meisten Beitrittsländer ein höheres reales Wachstum des BIP als die EU. Dies bedeutet einen Aufhol- bzw. Konvergenzprozess gegenüber der Union hinsichtlich des Wohlstandsniveaus (siehe Tabelle 2.1)³². Wenngleich die Wachstumsraten der MOEL im Durchschnitt auch höher sind als jene der EU, zeigt Tabelle 2.1 doch deutlich, dass ein Erreichen von z.B. 80 % des BIP pro Kopf der EU-15 vermutlich eher Jahrzehnte als Jahre in Anspruch nehmen wird³³.

Für die EU-15 insgesamt werden die makroökonomischen Effekte des bisherigen Integrationsprozesses mit den MOEL als relativ bescheiden eingeschätzt³⁴. Dies ist unmittelbar einsichtig, wenn man bedenkt, dass die beiden wesentlichen Übertragungskanäle, nämlich der Außenhandel mit und die Direktinvestitionen in den Beitrittsländern, nach wie vor nur einen geringen Bruchteil des gesamten EU-Außenhandels (16 % im Jahr 2002) bzw. der gesamten EU-Auslandsinvestitionen (7,2 % in 2001) repräsentieren³⁵. Ausnahmen sind Österreich und Deutschland, die wesentlich stärkere Handels- und Investitionsbeziehungen mit den MOEL aufweisen. So wurde etwa der Effekt der 'Östöffnung' auf das reale BIP Österreichs für den Zeitraum 1989-1997 auf kumuliert 3,6 % geschätzt³⁶.

27 Siehe etwa Europäische Kommission, European competitiveness report 2003 (Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit Europas 2003), Luxemburg, 2003.

28 Siehe z.B. Szabo, A., The development of the SME sector in the various regions of the OSCE (Die Entwicklung des KMU-Sektors in den Regionen der OSZE), Beitrag zur 3. OSCE Parliamentary Assembly Conference on Sub-Regional Co-operation, Bern, 14.-15. Mai 2003; Polish Agency for Enterprise Development, Report on the Condition of the Small and Medium-Size Enterprise Sector in Poland for the Years 2000-2001 (Bericht zur Lage der kleinen und mittleren Unternehmen in Polen in den Jahren 2000-2001), Warschau, 2002, S. 221-222; Latvian Central Statistical Bureau, Mazo un vidējo uzņēmumu ilgtermiņa apsekojuma rezultāti (Ergebnisse einer Langzeituntersuchung unter kleinen und mittleren Unternehmen), Riga, 2003.

29 Oberholzner, T., W. Bornett, H. Kanov, I. Pichler, Untersuchung der branchen- und regionalbezogenen Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die oberösterreichische Wirtschaft, Wien, 2001, S. 151.

30 Polish Agency for Enterprise Development, Report on the Condition of the Small and Medium-Size Enterprise Sector in Poland for the Years 2000-2001 (Bericht zur Lage der kleinen und mittleren Unternehmen in Polen in den Jahren 2000-2001), Warschau, 2002, S. 235.

31 NADSME, SMEs in the process of Slovakia's accession to the EU (KMU im EU-Beitrittsprozess der Slowakei), Bratislava, 2002.

32 Es ist allerdings nicht möglich, den Beitrag des Beitrittsprozesses i.e.S. zu diesem Wachstum exakt zu quantifizieren, da den allgemeinen Reformen im Rahmen der Transformation diesbezüglich mit Sicherheit ebenfalls eine wesentliche Bedeutung zukommt.

33 Unterschiedliche Schätzungen für den Konvergenzprozess wurden berechnet in Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, Key structural challenges in the acceding countries: The integration of the acceding countries into the Community's economic policy co-ordination processes (Zentrale strukturelle Herausforderungen in den Beitrittsländern: Die Einbindung der Beitrittsländer in den wirtschaftspolitischen Koordinierungsprozess der Gemeinschaft), European Economy Occasional Papers Nr. 4, Brüssel, Juli 2003.

34 Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001. In einer Vielzahl von Studien wurde versucht, die Auswirkungen des Erweiterungsprozesses auf zentrale makroökonomische Variable sowohl für die EU-15 als auch für die Beitrittsländer zu ermitteln. Die Ergebnisse unterscheiden sich in Abhängigkeit vom eingesetzten Modell und den Spezifikationen. Jedes Modell weist bestimmte Unzulänglichkeiten und Einschränkungen auf und kann die Komplexität des realen Integrationsprozesses nur teilweise widerspiegeln. Allerdings führten viele Analysen zumindest zu tendenziell ähnlichen Resultaten.

35 Quelle: Eurostat.

36 Breuss, F., F. Schebeck, Kosten und Nutzen der EU-Osterweiterung für Österreich, WIFO-Monatsberichte, 1998, 11, S. 745.

Tabelle 2.1: Basiskennzahlen für die Beitrittsländer im Vergleich zur EU-15

	Bevölkerung 2002 (Index EU-15=100)	Kumuliertes reales BIP- Wachstum 1995-2002 in %	BIP 2002 (Index EU-15=100)*	BIP pro Kopf in KKS, 2002 (Index EU-15=100)
Bulgarien	2,1	3,7	0,2	25
Zypern	0,2	28,6	0,1	74
Tschechische Republik	2,7	11,8	0,8	60
Estland	0,4	43,8	0,1	41
Ungarn	2,7	30,6	0,8	57
Lettland	0,6	47,5	0,1	35
Litauen	0,9	39,9	0,2	39
Malta	0,1	24,9	0,0	-
Polen	10,1	31,8	2,2	39
Rumänien	5,8	5,3	0,5	25
Slowakische Republik	1,4	30,2	0,3	47
Slowenien	0,5	31,3	0,3	74
Türkei	18,3	21,0	2,1	23
Beitrittsländer (13)	45,9	27,4	7,6	33
EU-15	100,0	17,0	100,0	100

* Umrechnung auf Basis von Wechselkursen.

Quelle: Eurostat.

Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der *kommenden Integrationsschritte* wurden u.a. von der Europäischen Kommission (GD Wirtschaft und Finanzen) untersucht, wobei speziell der Beitritt der zehn MOEL bzw. der acht '2004-Kandidaten' berücksichtigt wurde³⁷. Die in dieser Studie getroffenen grundlegenden Annahmen bestehen darin, dass der Beitritt zur Europäischen Union infolge von Transfers und zusätzlichen Direktinvestitionen mit höheren physischen Investitionen sowie auf Grund fortgesetzter Strukturreformen mit einer höheren Gesamtproduktivität verbunden ist. Abhängig vom Szenario zeigen die Berechnungen ein durch die Beitritte bewirktes, zusätzliches jährliches Wachstum (d.h. im Vergleich zum Basisszenario ohne Erweiterung) im Zeitraum 2005-2009 von 1,7 bis 3,2 Prozentpunkten für die '2004-Kandidaten' und von 1,4 bis 2,7 Prozentpunkten für die MOEL-10.

Wenngleich die kommenden Vollbeitritte das BIP-Wachstum der MOEL um mehr als zwei Prozentpunkte pro Jahr beschleunigen dürften, werden die gesamtwirtschaftlichen Effekte für die derzeitigen Mitgliedstaaten verhältnismäßig gering ausfallen. Grundsätzlich ist dies, wie bereits oben erwähnt, darauf zurückzuführen, dass die Beitrittsländer im Vergleich zur EU-15 ein sehr geringes wirtschaftliches Gewicht aufweisen (siehe Tabelle 2.1). Unter Berücksichtigung eines Nachfrageimpulses infolge des beschleunigten Wirtschaftswachstums in den Beitrittsländern, eines Migrationsimpulses sowie eines Wettbewerbsimpulses ermittelt die genannte Studie ein *kumuliertes* Zusatzwachstum auf Grund der Erweiterung von 0,5 bis 0,7 Prozentpunkten über einen Zeitraum von 10 Jahren (wiederum abhängig vom gewählten Szenario)³⁸. Ein überdurchschnittlicher positiver Effekt wurde erwartungsgemäß für Deutschland, Österreich und Finnland berechnet, während der Wachstumsimpuls in Irland, Spanien und Portugal am schwächsten ausfallen wird. Eine andere Studie³⁹ schätzt z.B. den BIP-Effekt der Erweiterung für die deutsche Wirtschaft auf etwa 0,4 % *jährlich* (!).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des bisherigen Integrationsprozesses der MOEL sowie der anstehenden Erweiterung selbst positiv waren bzw. sein werden, in den Beitrittsländern jedoch deutlich stärker ausfallen als in der EU-15. Dies ist auf die unterschiedliche Größe der beiden Integrationsblöcke zurückzuführen. Innerhalb der derzeitigen Union sind die Effekte in jenen Ländern, die eine gemeinsame Grenze mit Beitrittsländern haben, stärker als in weiter entfernten westlichen Ländern.

37 Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

38 Andere makroökonomische Studien bestätigen den vergleichsweise geringen Effekt für die EU insgesamt, z.B. Baldwin, R. E., J. F. Francois, R. Portes, The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe (Kosten und Nutzen der Osterweiterung: Die Auswirkungen auf die EU und Mitteleuropa), Economic Policy, 1997, 24, S. 127-170.

39 Keuschnigg, C., M. Keuschnigg, W. Kohler, Eastern Enlargement to the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States? Germany (Osterweiterung der EU: Wirtschaftliche Kosten und Nutzen für die derzeitigen Mitgliedstaaten? Deutschland), s.l., September 1999.

Insbesondere in den zukünftigen Mitgliedstaaten wird durch die Erweiterung auch das Einkommensniveau erhöht.

Kapitel 3

Die Auswirkungen der Erweiterung auf die KMU in Europa-19

Dieses Kapitel befasst sich mit den (bisherigen und zukünftigen) Auswirkungen des Erweiterungsprozesses auf die KMU in Europa-19, während Kapitel 4 den Auswirkungen auf die KMU in den 13 Beitrittsländern gewidmet ist. Die wesentlichen Effekte beruhen, direkt oder indirekt, auf dem Handel mit Waren und Dienstleistungen, dementsprechend ist Abschnitt 3.1 nach Wirtschaftssektoren gegliedert (Sachgütererzeugung und Dienstleistungen). Ein weiterer Wirkungskanal, die ausländischen Direktinvestitionen (ADI), ist für KMU - mit wenigen Ausnahmen - von geringerer Bedeutung. Dieser Aspekt wird in Box 2 am Ende dieses Abschnitts kurz diskutiert. Anschließend erfolgt in Abschnitt 3.2 eine zusammenfassende Bewertung der Auswirkungen auf den KMU-Sektor, in die auch die Erfahrungen und Sichtweisen der Unternehmer selbst einfließen. Abschnitt 3.3 beschäftigt sich mit Arbeitsmarktaspekten und Abschnitt 3.4 mit den betrieblichen Strategien der KMU in Zusammenhang mit der Erweiterung.

3.1. Sektorale Auswirkungen

3.1.1. Sachgütererzeugung

Die Liberalisierung des Außenhandels im Rahmen der Europa-Abkommen, einer der ersten Integrationsschritte gegenüber den MOEL in den 1990er-Jahren, hat zu einem deutlichen Anstieg der EU-Exporte in diese Länder und der Importe aus diesen Ländern beigetragen (siehe die Tabelle in Anhang III). Heute sind die Beitrittsländer nach den USA der zweitwichtigste Handelspartner der Union. Für die Unternehmen der Sachgütererzeugung in der EU-15 bedeuten diese neuen Exportchancen eine Ausweitung der Märkte, die Steigerung von Absatz und Produktion und die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Über Vorleistungsverflechtungen sind davon auch Unternehmen positiv betroffen, die nicht direkt im Exportgeschäft tätig sind (oftmals KMU). Die Importe aus den Beitrittsländern können hingegen neue Konkurrenz für Hersteller in der EU-15 bedeuten und folglich zu Absatzeinbußen führen. Die zusätzlichen Importe können aber auch Einfuhren der EU aus anderen Teilen der Welt ersetzen⁴⁰. Des Weiteren können Importe auch die Kostenposition und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in der EU-15 verbessern, indem die Betriebe auf preislich günstigere Vorleistungen zurückgreifen können.

Ein erster Blick auf die Außenhandelszahlen zeigt, dass das relative Ausmaß der exportinduzierten Produktion sowie möglicher Produktionsverdrängung durch Importe begrenzt ist, da das Verhältnis der Ausfuhren in die bzw. der Einfuhren aus den Beitrittsländern zum BIP der EU-15 lediglich 1,8 % bzw. 1,6 % beträgt (Daten 2002). Größere Unternehmen sind in höherem Ausmaß in direkter Form an diesen Handelsströmen beteiligt als kleinere Betriebe, da letztere im Allgemeinen begrenzte Marktgebiete bedienen und mit anderen Barrieren bei der

⁴⁰ Es scheint eindeutig, dass der produzierende Sektor der EU-15 vom zunehmenden Außenhandel mit den Beitrittsländern insgesamt profitiert hat, da die EU-15 im Handel mit diesen Ländern einen beträchtlichen Überschuss erzielt. Der Positivsaldo erreichte in absoluten Werten im Jahr 1997 einen Spitzenwert und schrumpft insbesondere seit 2001 (siehe Tabelle in Anhang III).

Internationalisierung konfrontiert sind⁴¹. Auch innerhalb der KMU ist die Wahrscheinlichkeit der Exporttätigkeit positiv mit der Unternehmensgröße korreliert⁴².

Allerdings konzentriert sich der Außenhandel mit den Beitrittsländern auf wenige **Branchen**, in denen die handelsinduzierten Effekte folglich bedeutender sind:

- Straßenfahrzeuge, (elektrische) Maschinen und Ausrüstungen, Kunststoffwaren sowie pharmazeutische und chemische Produkte repräsentieren den Großteil des 'Exportkuchens' der EU-15. Der hohe Anteil der Maschinen und Ausrüstungen spiegelt den hohen Technologie- und Investitionsbedarf in den Beitrittsländern wider⁴³. Die genannten Exportprodukte werden jedoch in eher großbetrieblich strukturierten Branchen erzeugt, in denen KMU vergleichsweise schwach vertreten sind.
- Die wichtigsten Importprodukte aus den Beitrittsländern umfassen (elektrische) Maschinen und Ausrüstungen, Straßenfahrzeuge sowie Holzwaren, Textilien, Bekleidung und Möbelwaren. Die letztgenannten Bereiche sind durchwegs KMU-dominierte Branchen. Große Unterschiede in den 'Unit Values' (d.i. der Wert im Verhältnis zur physischen Menge) innerhalb dieser Warengruppen weisen jedoch darauf hin, dass die Beitrittsländer nach wie vor auf arbeitsintensive und Niedrigpreis-Segmente spezialisiert sind, während die EU-15 auf Segmente mit höherer Qualität und höheren Preisen bzw. auf humankapitalintensive Produktion spezialisiert ist (d.h. zunehmende vertikale Spezialisierung).⁴⁴

Der Handel mit den Beitrittsländern ist auch **geografisch** ungleichmäßig verteilt. Räumlich nahe Mitgliedstaaten, insbesondere Deutschland, Italien und Österreich (siehe Tabelle in Anhang III), weisen wesentlich stärkere Handelsverflechtungen auf. In Relation zur Landesgröße haben Österreich, Deutschland, Finnland (mit Schwerpunkt Estland), Luxemburg und Belgien die intensivsten Handelsbeziehungen mit den Beitrittsländern. In den unmittelbaren Grenzregionen sind Export- und Importaktivitäten besonders häufig⁴⁵. Im Gegensatz dazu sind die Handelsverflechtungen mit den Beitrittsländern in Portugal, Spanien, dem Vereinigten Königreich und Griechenland⁴⁶ relativ schwach ausgeprägt. Räumliche Nähe ist vor allem für internationale Aktivitäten von KMU von hoher Bedeutung, da dies u.a. das Management und die Kontrolle für den Unternehmer erleichtert. Folglich sind es die produzierenden KMU in jenen Ländern und Regionen, die direkt an die MOEL grenzen, welche am stärksten von der exportbedingten Nachfrage profitieren⁴⁷, zugleich aber auch am stärksten von der Importkonkurrenz aus den Beitrittsländern betroffen sind.

Nichtsdestotrotz können weiter entfernte Länder durch die so genannte Handelsablenkung betroffen sein, d.h. dass andere Mitgliedstaaten Importe aus dem betrachteten Mitgliedstaat durch Importe aus den Beitrittsländern ersetzen. Zum Beispiel scheint Irland in dieser Hinsicht zunehmend mit einigen Beitrittsländern in Wettbewerb zu stehen⁴⁸. In Bezug auf die südlichen Mitgliedstaaten ist das Ausmaß dieser Handelsablenkung umstritten. Einerseits scheint z.B. die Warenstruktur der Exporte der Beitrittsländer jener Spaniens ähnlicher geworden zu sein⁴⁹. Andererseits lässt sich aus den erheblichen Unterschieden in den 'Unit Values' ableiten, dass die MOEL mit diesen Ländern nicht in den selben Produktsegmenten konkurrieren⁵⁰.

41 Kleinere Unternehmen haben auch einen Kostennachteil, da jede internationale Aktivität Fixkosten verursacht, was dazu führt, dass bei höheren Handelsvolumina die Transaktionskosten relativ geringer sind.

42 Europäische Kommission, Ergebnisse der Erhebung 2002, Beobachtungsnetz der europäischen KMU, Bericht erstellt von KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research und ENSR im Auftrag der Generaldirektion Unternehmen, Brüssel, 2002.

43 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

44 Siehe z.B. Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000, S. 32.

45 Siehe Mayerhofer, P., G. Palme, Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, Teilprojekt 8: Aspekte der regionalen Wettbewerbsfähigkeit, s.l., Oktober 2001, S. 70-71.

46 Griechenland verfügt über intensive Handelsbeziehungen mit Zypern. Allerdings ist das Gewicht Zyperns innerhalb der Gruppe der Beitrittsländer sehr gering.

47 Exportierende Unternehmen können allerdings Vorleistungen aus anderen Teilen der EU-15 beziehen, wodurch dort ein indirekter Nachfrageeffekt wirksam wird.

48 RWI, Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000, S. 14.

49 Martin, C., et al., European Union enlargement: Effects on the Spanish economy (Erweiterung der Europäischen Union: Auswirkungen auf die spanische Wirtschaft), Economic Studies Series, Nr. 27, La Caixa, Barcelona, 2002.

50 Siehe z.B. Havlik, P., CEE industry in an enlarged EU: restructuring, specialization and competitiveness (Die MOE-Industrie in einer erweiterten EU: Restrukturierung, Spezialisierung und Wettbewerbsfähigkeit), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 28.

Weitere Entwicklung nach 2004

Innerhalb der einschlägigen Literatur herrscht zwar Übereinstimmung, dass der Warenverkehr zwischen der EU-15 und den zehn neuen Mitgliedern nach deren Vollbeitritt 2004 weiter zunehmen wird, das genaue Ausmaß ist jedoch strittig⁵¹. Die folgenden Entwicklungen und Trends sind jedoch wahrscheinlich.

- 1 Der Wegfall der Zollkontrollen und der Zollabfertigung⁵² sowie die fortschreitende Harmonisierung von Normen wird die Fixkosten und die Komplexität des Warenhandels reduzieren und damit die kostengünstigere Abwicklung kleinerer Handelsvolumina ermöglichen, wovon insbesondere kleinere Unternehmen profitieren werden⁵³. Für kleinräumige Handelsaktivitäten wird der relative Rückgang der Transaktionskosten stärker sein, wodurch vor allem das Ausmaß der Exporte/Importe in den Grenzregionen zwischen der EU-15 und den MOEL erhöht werden dürfte. Die Erleichterungen im Außenhandel eröffnen zudem die Möglichkeit, Kosteneinsparungen durch die Ausnutzung von Skalenerträgen zu erzielen.
- 2 Die Importnachfrage aus den (und damit Exportchancen der EU-15 in die) neuen Mitgliedstaaten wird für folgende Arten von Waren wachsen bzw. hoch bleiben: (i) Produkte mit hoher Einkommenselastizität: Ein Beispiel sind PKW, wofür ein deutlicher Anstieg der Nachfrage bis 2010 erwartet wird (das Potenzial liegt bei 2,4 Millionen Neuverkäufen jährlich)⁵⁴. Dies wird auch einen Nachfrageeffekt für KMU als Kfz-Zulieferer bewirken. (ii) Investitionsgüter (Maschinen, Ausrüstungen, Technologie), da die Beitrittsländer nach wie vor einen erheblichen Modernisierungsbedarf im Bereich des Anlagevermögens aufweisen⁵⁵. (iii) Güter im Umwelt- und Sicherheitsbereich (z.B. Recyclingtechnologie, Anlagen mit geringen Emissionen, Schutzausrüstung sowie damit in Zusammenhang stehende Beratungs- und Ausbildungsleistungen; meist handelt es sich hier um KMU-dominierte Branchen), da in den Beitrittsländern den einschlägigen, meist strengeren EU-Bestimmungen in diesen Bereichen entsprochen werden muss⁵⁶.
- 3 Die zunehmende Produktivität und der technologische Aufholprozess in den neuen Mitgliedstaaten wird diese in die Lage versetzen, eine breitere und differenziertere Produktpalette herzustellen. Dadurch werden neue Möglichkeiten für verstärkte vertikale Arbeitsteilung im Rahmen von Zuliefernetzwerken geschaffen⁵⁷. In einigen arbeitsintensiven Sektoren werden die neuen Mitgliedstaaten ihre bisherigen Kostenvorteile graduell verlieren, wodurch der Import entsprechender Waren aus Sicht der EU-15 weniger attraktiv wird.

3.1.2. Dienstleistungen

Transport

Innerhalb des Verkehrssektors ist vor allem der Straßengütertransport eine bedeutende KMU-dominierte Branche. Der zunehmende Warenverkehr zwischen der EU-15 und den Beitrittsländern hebt die Nachfrage nach Transportdienstleistungen⁵⁸. Da ab 2004 insbesondere der kleinräumige Güteraustausch mit kleineren Ladungen im Bereich der Grenzregionen anwachsen wird (siehe Abschnitt 3.1.1), bestehen gerade für kleinere Frachtunternehmen in diesen Regionen zusätzliche Geschäftschancen. Darüber hinaus verbessert sich die relative

51 Insbesondere ist strittig, inwieweit das theoretische 'Handelspotenzial' bereits ausgeschöpft ist.

52 Studien gehen auf Grund des Wegfalls der Zollkontrollen und der Zollabfertigung von einer Senkung der Transaktionskosten im Ausmaß von 10 % aus; siehe z.B. Österreichische Raumordnungskonferenz, Regionale Auswirkungen der EU-Integration der Mittel- und Osteuropäischen Länder, Band I, Wien, 1999, S. 60.

53 Siehe u.a. Piriä, H., Kaupan teknisten esteiden ja tuotevalvonnan vaikutus suomalaisyritysten toimintakykyyn sisämarkkinoilla (Die Auswirkungen technischer Handelsbarrieren und Produktbestimmungen auf die Leistungsfähigkeit finnischer Unternehmen im europäischen Binnenmarkt), Ministry of Trade and Industry, Studies and Reports 10/2001.

54 Pelkmans, J., J.-P. Casey, EU enlargement: external economic implications (EU-Erweiterung: externe wirtschaftliche Implikationen), BEEP briefing Nr. 4, s.l., April 2003, S. 6; siehe auch Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect? Questions and answers (Erweiterung: Was können Unternehmen in den neuen Mitgliedstaaten erwarten? Fragen und Antworten), Brüssel, 2003.

55 The Danish Trade Council, The Challenge of EU Enlargement (Die Herausforderung der EU-Erweiterung), 2002; RWI, Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000.

56 The Danish Trade Council, The challenge of EU Enlargement (Die Herausforderung der EU-Erweiterung), 2002; Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

57 Die Waren- bzw. Branchenstruktur des Handels wird sich fortgesetzt von einer inter-industriellen in Richtung einer intra-industriellen Struktur verschieben, d.i. ein wechselseitiger Handel innerhalb der gleichen Warengruppe; siehe etwa Abraham, F. et al., De nieuwe EU: de doodsteek voor de Vlaamse economie? (Die neue EU: der Todesstoß für die flämische Wirtschaft?), Acco, Louvain, 2002.

58 Die gegenwärtige Handelsstruktur impliziert ein Ungleichgewicht hinsichtlich der transportierten Güter. Erstens ist die von der EU in die MOEL transportierte Gütermenge höher als in der umgekehrten Richtung. Zweitens unterscheiden sich die Arten der in den beiden Richtungen transportierten Waren und damit auch die erforderlichen Transportmittel. Dies führt zu einer gewissen Unterauslastung der Transportkapazitäten.

Wettbewerbsposition für westeuropäische Transporteure, da die Anwendung von EU-Vorschriften für die Konkurrenten in den MOEL zu steigenden Kosten führen wird. Die Bestimmungen über Arbeits- und Lenkzeiten sind z.B. in den meisten Beitrittsländern weniger restriktiv als in der EU. Mit dem Beitritt müssen jedoch die EU-Standards übernommen werden. Ähnliches gilt für eine Reihe von umweltbezogenen und technischen Vorschriften für LKW.

Zwei Aspekte können Transportunternehmen in der EU-15 negativ betreffen: Erstens werden Spediteure infolge des Wegfalls der Zollabfertigung einen Teil ihres Aufgabenspektrums verlieren. Zweitens war ein bestimmter Teil des Transportmarktes, die Kabotage⁵⁹, bis 2004 noch nicht liberalisiert und daher nicht dem Wettbewerb zwischen Unternehmen aus der EU-15 und Unternehmen aus den Beitrittsländern ausgesetzt. In dieser Hinsicht bestehen Bedenken, dass wesentlich kostengünstigere Anbieter aus den neuen Mitgliedstaaten kleine EU-15-Transporteure auf deren Heimmärkten massiv konkurrenzieren könnten⁶⁰. Da allerdings diesbezüglich ein Übergangsmechanismus für einen Zeitraum von maximal 5 Jahren vereinbart wurde (siehe Abschnitt 2.1), scheint diese Gefahr deutlich entschärft.

Unternehmensbezogene Dienstleistungen

Die Öffnung der MOEL und die darauf folgenden vielfältigen neuen Aktivitäten von EU-Unternehmen in diesen Auslandsmärkten (z.B. Akquisitionen, Exporte) verlangten nach der Unterstützung und Beratung durch verschiedene **Wirtschaftsdienstleister**⁶¹. Die Nachfrage richtete sich insbesondere auf Spezialisten im Bereich der Rechtsberatung, Unternehmensberatung, des Marketing, der Marktforschung oder der Sprachübersetzung⁶². Die Wirtschaftsdienstleister in den Beitrittsländern selbst waren auf Grund mangelnder Expertise und fehlenden Know-hows wenig wettbewerbsfähig⁶³. Dementsprechend hat sich eine Vielzahl (kleiner) westeuropäischer Beratungsunternehmen darauf spezialisiert, heimische Kunden bei der Bearbeitung der MOE-Märkte zu unterstützen⁶⁴. Mit den im Zuge der Erweiterung 2004 weiter zunehmenden wirtschaftlichen Beziehungen wird auch die Nachfrage nach Dienstleistungen dieser Art weiter steigen.

Auch für die westeuropäische **IKT-Branche** hatte die Integration der MOEL einen ähnlich positiven Effekt. Die notwendige Modernisierung von Unternehmen und Verwaltungseinrichtungen in den Beitrittsländern, die auch von der EU finanziell unterstützt wurde, führte u.a. zu einem erheblichen Bedarf an Hard- und Software sowie Systemimplementierungen. In Finnland etwa wird der IKT-Sektor als eine der am stärksten vom Erweiterungsprozess profitierenden Branchen betrachtet⁶⁵. Die IKT-Unternehmen in den MOEL selbst entwickeln sich nur langsam, u.a. auch deshalb, weil oftmals das Angebot an Fachkräften und technischer Ausstattung knapp ist⁶⁶.

Neue, zusätzliche Marktchancen in den Beitrittsländern boten sich im Zuge der Beitrittsvorbereitungen auch auf dem Gebiet der **technischen Dienstleistungen**. Dies gilt insbesondere für den Infrastruktur-, Umwelt-, Recycling- und Energiebereich, wo die Übernahme des Acquis in den Beitrittsländern erhebliche Investitionen erfordert. Auf vielen dieser Gebiete sind Unternehmen aus den EU-15 gegenüber Betrieben aus den MOEL hinsichtlich Expertise, Know-how und Technologie nach wie vor im Vorteil.

59 d.h. Transporte, deren Ausgangs- und Zielort sich innerhalb des jeweiligen Staates befinden.

60 Siehe z.B. Alho, K., V. Kaitila, M. Widgrén, EU:n itälaajenemisen vaikutukset Suomen elinkeinoelämälle (Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf finnische Unternehmen), The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Series B 178, 2001; Riedel, J. et al., EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, in: ifo Dresden Studien, Nr. 28/1, Dresden, 2001.

61 RWI, Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000, S. 42.

62 Riedel, J. et al., EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, in: ifo Dresden Studien, Nr. 28/1, Dresden, 2001; Oberholzer, T., W. Bornett, H. Kanov, I. Pichler, Untersuchung der branchen- und regionalbezogenen Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die österreichische Wirtschaft, Wien, 2001, S. 115.

63 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

64 Siehe z.B. www.transeuropa.info.

65 Alho, K., V. Kaitila, M. Widgrén, EU:n itälaajenemisen vaikutukset Suomen elinkeinoelämälle (Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf finnische Unternehmen), The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Series B 178, 2001.

66 RWI, Impact of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000, S. 42.

Tourismus

Da viele touristische Dienstleistungen eine hohe Einkommenselastizität aufweisen, steigern die wachsenden Einkommen in den MOEL insbesondere die Nachfrage im Freizeitbereich. In Österreich etwa haben Gäste aus den MOEL wesentlich zum Anstieg der Nächtigungszahlen und allgemein zum Wachstum des Fremdenverkehrssektors beigetragen⁶⁷. In einer griechischen Studie wird festgestellt, dass der Tourismus zu den durch die Erweiterung am stärksten begünstigten Sektoren des Landes zählt⁶⁸. In den kommenden Jahren dürften die traditionellen, höherpreisigen Tourismusregionen Westeuropas am meisten von dieser Entwicklung profitieren. Mit zunehmender Qualität des Tourismusangebotes in den MOEL wird allerdings auch zusätzliche Konkurrenz für die Fremdenverkehrswirtschaft der EU-15 entstehen.

In Grenzregionen betroffene Sektoren

Einige Sektoren sind durch die Erweiterung in erster Linie in jenen Regionen der EU-15 betroffen, die unmittelbar an Beitrittsländer grenzen: das Baugewerbe, der Einzelhandel sowie bestimmte unternehmensbezogene Dienstleistungen.

Für Unternehmen des **Baugewerbes** in der EU-15 eröffnete die Handelsliberalisierung die Möglichkeit, Vorleistungen aus den MOEL zu importieren, insbesondere Baumaterial und Elemente, um dadurch die Kosten zu reduzieren und die Wettbewerbsfähigkeit auf den Heimmärkten zu stärken. Eine Erhebung unter 300 kleinen und mittleren Bauunternehmen in Oberösterreich, das direkt an die Tschechische Republik grenzt, zeigte allerdings, dass im Jahr 2001 nur 5 % der befragten Betriebe tatsächlich solche Einkäufe im Nachbarland tätigten⁶⁹. Die weitere Senkung der Transaktionskosten ab 2004 sollte Importe dieser Art sowie die Vergabe von Subaufträgen jedenfalls zusätzlich erleichtern, insbesondere für kleinere Unternehmen.

Die volle Integration der Beitrittsländer in den Binnenmarkt im Jahr 2004 dürfte allerdings auch den Wettbewerb intensivieren, indem die grenzüberschreitende Erbringung von Baudienstleistungen möglich bzw. erleichtert wird. Wenngleich die Dienstleistungserbringung gemäß der Entsenderichtlinie zu erfolgen hat - welche die Anwendung der arbeitsrechtlichen Normen (einschließlich Festsetzung der Löhne) des Gastlandes für die Arbeitnehmer des ausländischen entsendenden Unternehmens vorsieht - werden die potenziellen Mitbewerber aus den MOEL dennoch über deutliche Lohnkostenvorteile gegenüber EU-15-Anbietern verfügen⁷⁰. Allerdings ist die Erbringung von Baudienstleistungen in der Regel nur innerhalb gewisser räumlicher Grenzen effizient möglich⁷¹ (z.B. typische Pendeldistanzen) und daher im Wesentlichen in jenen EU-15-Regionen relevant, die unmittelbar an die MOEL grenzen. Wie bereits in Abschnitt 2.1 erwähnt, steht Deutschland und Österreich das Recht zu, die Dienstleistungsfreiheit gegenüber den neuen Mitgliedern im Bereich des Bauwesens während einer Übergangsperiode nach der Erweiterung einzuschränken. Letztlich wird sich der Wettbewerbsdruck aus den neuen Mitgliedstaaten vor allem auf den Bereich kleinerer Projekte mit geringer Know-how- und Technologieintensität beschränken (z.B. Installateure oder Maler und Anstreicher - Branchen in denen Kleinstunternehmen dominieren).

Marktchancen für Bauunternehmen der EU-15 erwachsen aus dem hohen Investitionsbedarf in den MOEL in Bezug auf den Wohnbau, die Infrastruktur und den Umweltschutz. Mit einer hohen Investitionsnachfrage ist auch nach den Vollbeitritten zu rechnen⁷², wobei die Investitionstätigkeit zukünftig über die Strukturfonds gefördert werden kann. Unternehmen aus der EU-15 werden in erster Linie in Projekten mit hoher Technologieorientierung sowie für Planungs- und Managementaufgaben eingesetzt. Dies erfordert allerdings in der Regel eine gewisse Mindestbetriebsgröße.

67 Österreichische Raumordnungskonferenz, Regionale Auswirkungen der EU-Integration der Mittel- und Osteuropäischen Länder, Band I, Wien, 1999, S. 250.

68 Kanelis, D., M. Apostolou, K. Nanos, Opportunities and threats in Europe-25 (Chancen und Risiken in Europa-25), Ethnos, Athen, 20. April 2003.

69 Oberholzer, T., W. Bornett, H. Kanov, I. Pichler, Untersuchung der branchen- und regionalbezogenen Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die oberösterreichische Wirtschaft, Wien, 2001, S. 121-122.

70 Dies ist in erster Linie auf Schwierigkeiten in der praktischen Anwendung und Durchsetzung der Richtlinie zurückzuführen.

71 RWI, Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000.

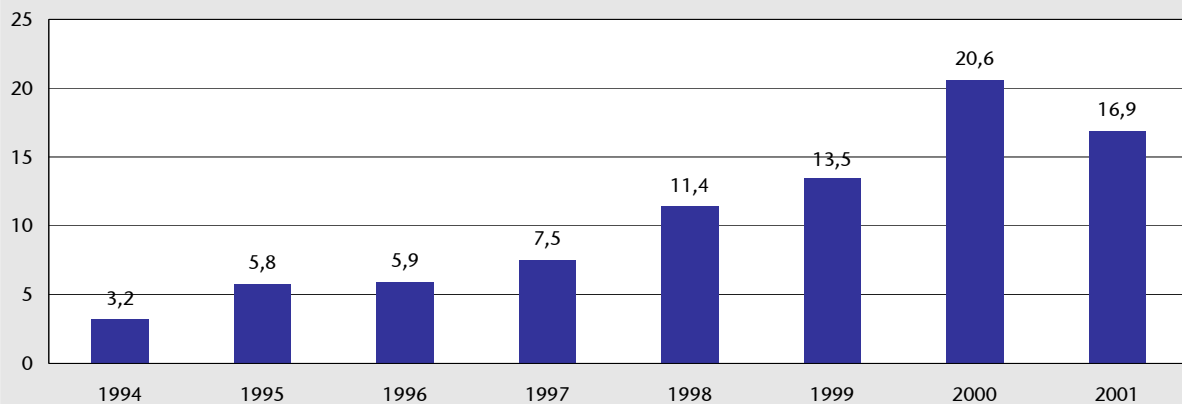
72 Alho, K., V. Kaitila, M. Widgrén, EU:n itälaajenemisen vaikutukset Suomen elinkeinoelämälle (Die Auswirkungen der EU-Erweiterung auf finnische Unternehmen), The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Series B 178, 2001; The Danish Trade Council, The challenge of EU Enlargement (Die Herausforderung der EU-Erweiterung), 2002.

Box 2: Die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen

Vor allem große westeuropäische Unternehmen - der Sachgütererzeugung, des Versicherungs- und Bankwesens, des Baugewerbes, Einzelhandelsketten - nutzten die Liberalisierung des Kapitalverkehrs zwischen dem EWR und den MOEL während der 1990er-Jahre, um mit Hilfe von ausländischen Direktinvestitionen (ADI) neue Märkte zu betreten oder kostengünstige Produktionsstätten zu errichten. Abbildung 3.1 zeigt das Wachstum der ADI-Flüsse von der EU-15 in die 13 Beitrittsländer⁷³. Die wichtigsten Investorländer innerhalb der EU-15 sind Deutschland, die Niederlande, Österreich und Frankreich.

Kleinere Unternehmen tätigen hingegen deutlich seltener ADI⁷⁴, da es sich dabei um eine verhältnismäßig komplexe Form der Internationalisierung handelt. Für KMU sind geringe geografische Distanzen eine wichtige Voraussetzung für ADI⁷⁵, weshalb Direktinvestitionen in den MOEL lediglich unter KMU in den entsprechenden EU-15-Grenzregionen häufiger anzutreffen sind.

Abbildung 3.1: Ausländische Direktinvestitionen der EU-15 in den 13 Beitrittsländern, 1994-2001, Milliarden Euro



Quelle: Eurostat.

Die Verlagerung von Produktionsstätten aus EU-15-Mitgliedstaaten in die MOEL⁷⁶ (zum Zweck der Ausnutzung niedrigerer Arbeitskosten) kann sich negativ auf die ursprünglichen lokalen Zulieferer auswirken (in vielen Fällen KMU). Eine genauere Analyse der ADI-Flüsse zeigt jedoch, dass dieses Risiko insgesamt nicht überbewertet werden sollte: Erstens ist der Anteil der Beitrittsländer an den gesamten aktiven ADI der EU relativ bescheiden (7,2 % im Jahr 2001)⁷⁷. Zweitens fließt der Großteil der ADI in Dienstleistungssektoren. So betrug z.B. der Anteil des produzierenden Sektors am Gesamtbestand der ADI in fünf ausgewählten MOEL (CZ, HU, PL, SI, SK) im Jahr 2001

73 Ein Großteil der Kapitalzuflüsse steht mit dem Privatisierungsprozess in den MOEL in Zusammenhang. Des Weiteren sind auch die Kapitalzuflüsse aus nicht-europäischen Ländern, z.B. aus den USA, sprunghaft angestiegen.

74 Europäische Kommission, Ergebnisse der Erhebung 2002, Beobachtungsnetz der europäischen KMU, Bericht erstellt von KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research und ENSR im Auftrag der Generaldirektion Unternehmen, Brüssel, 2002.

75 RWI, Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000, S. 30.

76 Diese Gefahr wird z.B. in Irland und Portugal gesehen; siehe Cronin, M., EU Enlargement (EU-Erweiterung), IBEC Submission to the Forum on Europe, Dublin, Januar 2002; Barry, F., A. Hannan, Will enlargement threaten Ireland's foreign direct investment (FDI) inflows (Bedroht die Erweiterung die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen nach Irland?), Quarterly Economic Commentary, Economic and Social Research Institute, Dublin, Dezember 2001; Moreira, T., E.P. Gomes, R. Feijó, O Alargamento da UE: Reflexão no Ministério da Economia (Erweiterung der EU: Positionen des Wirtschaftsministeriums), DGREI - Directorate-General of International Economic Relations, Lissabon, 2002; ICEP, O alargamento da União Europeia (Die Erweiterung der Europäischen Union), ICEP Information Department, Lissabon, 2002.

77 Mehr als die Hälfte der aktiven ADI der EU fließen nach Nordamerika.

nur 40 % und in den Baltischen Ländern war dieser Anteil sogar noch geringer⁷⁸. Schließlich zeigen Untersuchungen zu den Investitionsmotiven in Österreich, Belgien, Finnland und Deutschland, dass die Investitionen selbst in der Sachgütererzeugung primär der Marktbearbeitung vor Ort und weniger der Senkung der Produktionskosten dienen⁷⁹.

Nennenswerte Produktionsverlagerungen dürften lediglich im Textil- und Bekleidungssektor sowie im Fahrzeugbau stattgefunden haben⁸⁰. Mit steigenden Lohn- und Lohnstückkosten in den Beitrittsländern werden jedenfalls auch die Anreize für kostenorientierte Verlagerungen zunehmend geringer.

Weitere Entwicklung nach 2004

Im Allgemeinen wird die fortgesetzte Integration ab 2004 die Kapitalflüsse aus dem EWR in die neuen Mitgliedstaaten weiter fördern, da die Unsicherheit für die Investoren sinkt und die institutionelle und rechtliche Stabilität zunimmt (so genannter 'Credibility Effect')⁸¹. Die Relevanz dieser Faktoren wird in einer aktuellen Erhebung des belgischen Unternehmensverbandes (VBO/FEB) unter 100 in den MOEL aktiven belgischen Betrieben bestätigt. Die Befragten nannten die schwache öffentliche Verwaltung (64 %) und die rechtliche Unsicherheit (51 %) als Haupthindernisse für die Geschäftstätigkeit in diesen Ländern⁸². Im Rahmen einer Erhebung unter 260 norwegischen Unternehmen vertraten die Befragten die Meinung, dass die EU-Mitgliedschaft die Bedingungen für geschäftliche Aktivitäten in den MOEL wesentlich verbessern würde⁸³.

Des Weiteren sind zwei spezifische Entwicklungen zu erwarten:

- Die Senkung der Transaktionskosten sowie die Harmonisierung der Standards und Rechtsvorschriften für Produkte infolge der Integration der Beitrittsländer in den Binnenmarkt dürfte die Möglichkeiten für die Ausnutzung von Größenvorteilen auf Betriebsebene und für die Konzentration der Produktion auf eine geringere Zahl an Standorten erhöhen⁸⁴.
- Die sinkenden Transaktionskosten können als Anreiz für Investitionen in Zusammenhang bzw. in Kombination mit grenzüberschreitendem Warenaustausch, z.B. Auslagerung von Fertigungsschritten, Assembling, etc., wirken. Mit anderen Worten würden Barrieren zur Ausnutzung von regional unterschiedlichen Produktionsbedingungen abgebaut. Dies könnte insbesondere neue Möglichkeiten für Investitionsaktivitäten kleineren Maßstabs (bzw. von KMU) in den Grenzregionen eröffnen.

Im **Einzelhandel** hat die Öffnung der Ost-West-Grenzen in den frühen 1990er-Jahren in den unmittelbaren Grenzregionen (definiert durch die Entfernungen, die Konsumenten bereit sind in Kauf zu nehmen) zu einer Wettbewerbssituation zwischen Geschäften in der EU-15 und Geschäften in den MOEL geführt⁸⁵. Günstigere Einzelhandelspreise in den MOEL einerseits und ein moderneres, qualitativ hochwertigeres und breiteres Warenangebot in der EU-15 andererseits haben wechselseitige Einkaufsfahrten auf lokaler Ebene attraktiv

78 Europäische Kommission, European competitiveness report 2003 (Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit Europas 2003), Luxemburg, 2003.

79 Siehe z.B. Janssens, S., J. Konings, How do western companies respond to the opening of Central and East European economies? Survey evidence from a small open economy - Belgium (Wie reagieren westliche Unternehmen auf die Öffnung der zentral- und osteuropäischen Volkswirtschaften? Ergebnisse einer Erhebung in einer kleinen offenen Volkswirtschaft - Belgien), Tijdschrift voor Economie en Management, Bd. XLIV, 1, 1999, S. 51-68; Kaitila, V., M. Widgrén, Baltian maiden EU-jäsenyys ja Suomi (Finnland und die EU-Mitgliedschaft der baltischen Länder), The Research Institute of the Finnish Economy, Series B 139, 1998; Scharr, F. et al., Grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion, in: ifo Dresden Studien, Nr. 29, Dresden, 2001.

80 Siehe z.B. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

81 Direction des Relations Economiques Extérieures (DREE) du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (MINEFI), L'Elargissement de l'Union Européenne' (Die Erweiterung der Europäischen Union), Notes Bleues de Bercy Nr. 248, März 2003; Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000, S. 28.

82 Diese Ergebnisse werden durch eine weitere belgische sowie eine dänische Untersuchung bestätigt: Janssens, S., J. Konings, How do western companies respond to the opening of Central and East European economies? Survey evidence from a small open economy - Belgium (Wie reagieren westliche Unternehmen auf die Öffnung der zentral- und osteuropäischen Volkswirtschaften? Ergebnisse einer Erhebung in einer kleinen offenen Volkswirtschaft - Belgien), Tijdschrift voor Economie en Management, Bd. XLIV, 1, 1999, S. 51-68; Confederation of Danish Industries, A Brave New Region? Removing Barriers to Business in the Baltic Sea Region (Eine viel versprechende neue Region? Der Abbau von Geschäftsbarrieren in der baltischen Region), s.l., Juni 2003.

83 The Confederation of Norwegian Business and Industry, EU utvides - følger norsk næringsliv med? (Die EU ist erweitert - sind die norwegischen Unternehmen vorbereitet?), Oslo, 2002.

84 RWI, Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union (Die Auswirkungen der Erweiterung der Europäischen Union auf die kleinen und mittleren Unternehmen in der Union), Endbericht für die Europäische Kommission GD Unternehmen, Essen und Glasgow, 2000, S. 21-22.

85 Bis 2004 war der Direktimport durch Privatpersonen z.T. in Form bestimmter Wert- oder Mengengrenzen wechselseitig eingeschränkt (siehe Abschnitt 2.1). Allerdings war die Durchsetzung und Kontrolle dieser Bestimmungen oftmals nur bedingt effektiv.

gemacht⁸⁶. Der Saldo der Kaufkraftströme und seine relative Bedeutung sind stark von den jeweiligen räumlichen Gegebenheiten abhängig, z.B. von der Bevölkerungsdichte auf den beiden Seiten der Grenze oder von der Straßeninfrastruktur. Mittelfristig werden die Anreize für den grenzüberschreitenden Einkauf, der im Allgemeinen immer noch mit längeren Fahrzeiten verbunden ist, abnehmen, da die Preisunterschiede geringer werden und sich die Qualität der Waren zunehmend angleicht.

Schließlich dürften nach der Erweiterung einige arbeitsintensive Branchen der unternehmensbezogenen Dienstleistungen in der EU-15 mit erhöhtem Wettbewerbsdruck aus den MOEL konfrontiert sein. Das wichtigste Beispiel stellen die **Sicherheits- und Reinigungsdienste** dar, wo durch die Liberalisierung der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung neue Konkurrenz für die Anbieter in den angrenzenden Regionen der EU-15 entsteht. Wie im Bereich des Bauwesens werden die möglichen negativen Auswirkungen allerdings durch die Entsenderichtlinie abgefedert, und im Fall Österreichs und Deutschlands darüber hinaus durch das Recht, die grenzüberschreitende Erbringung dieser Dienste während einer Übergangsperiode einzuschränken.

3.2. Gesamtbewertung für den KMU-Sektor

Ziel dieses Abschnitts ist es, die Ergebnisse der sektoralen Analyse zusammenzuführen und Schlussfolgerungen in Bezug die Auswirkungen der Erweiterung auf den KMU-Sektor in Europa-19 zu ziehen. Zu diesem Zweck werden die Ergebnisse aus Abschnitt 3.1 den Erfahrungen und Sichtweisen der Unternehmen selbst, wie sie im Rahmen des ENSR Enterprise Survey 2003 (siehe Anhang II) erhoben wurden, gegenüber gestellt.

3.2.1. Bisherige Auswirkungen des Erweiterungsprozesses

Tabelle 3.1 strukturiert - auf Grundlage der sektoralen Analyse in Abschnitt 3.1 - die wesentlichen Wirkungsmechanismen des Integrationsprozesses aus Sicht des Unternehmenssektors. Zunächst können Unternehmen in direkter Weise an den zunehmenden Verflechtungen mit den Beitrittsländern (Export oder Import von Gütern und Dienstleistungen, Investitionstätigkeit) beteiligt sein bzw. diese zu ihren Gunsten nutzen. Diese 'direkten' Aktivitäten der Unternehmen können jedoch darüber hinaus zu indirekten, 'positiven' oder 'negativen' Auswirkungen auf andere Unternehmen in Europa-19 führen.

Tabelle 3.1: Potenzielle Integrationseffekte aus Sicht des Unternehmenssektors in Europa-19

	Direkter Effekt	Indirekter Effekt
Steigende Exporte von Waren und Dienstleistungen	Umsatzwachstum für exportierendes EU-Unternehmen	Umsatzwachstum für andere EU-Unternehmen über Rückwärtsverflechtungen
Steigende Importe von Waren und Dienstleistungen	Verbesserte Vorleistungssituation und Wettbewerbsfähigkeit für importierendes EU-Unternehmen (Kosten, etc.)	Verbesserte Vorleistungssituation und Wettbewerbsfähigkeit für andere EU-Unternehmen über Vorwärtsverflechtungen Verdrängung der Produktion anderer EU-Unternehmen (zusätzliche Konkurrenz)
Steigende ausländische Direktinvestitionen	Umsatzwachstum/neue Märkte oder verbesserte Kostenposition für investierendes EU-Unternehmen	EU-Zulieferer verlieren Kunden/Umsätze im Fall von Produktionsverlagerungen

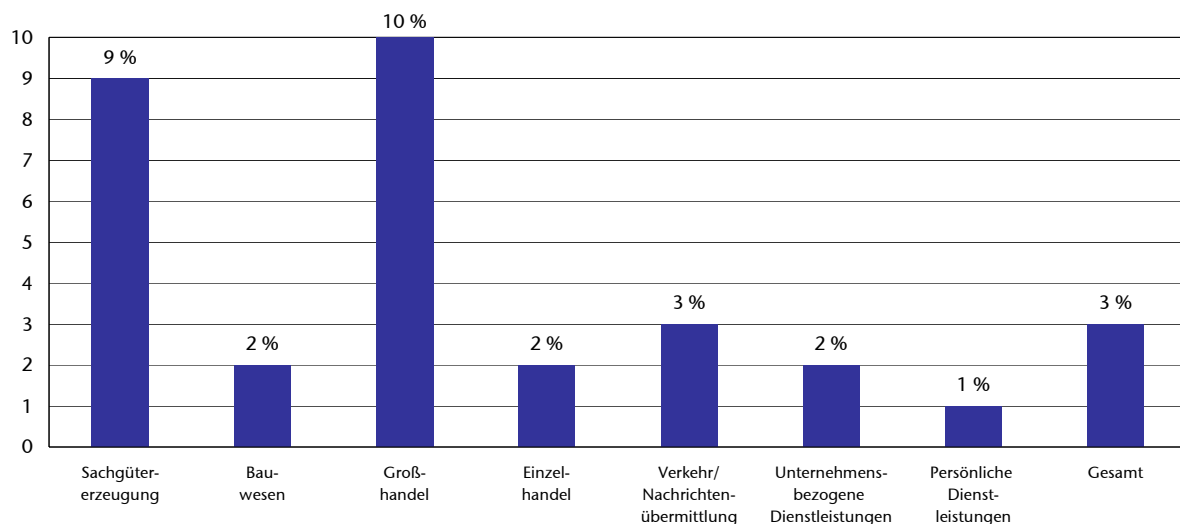
Ein erster Ansatz zur Analyse der Auswirkungen besteht darin, das Ausmaß 'direkter Interaktionen' der KMU in Europa-19 mit den Beitrittsländern festzustellen. Auf Grund der Diskussion in Abschnitt 3.1 ist zu vermuten, dass nur sehr wenige KMU (in der Sachgütererzeugung und im Großhandel) direkt Waren in die Beitrittsländer exportieren oder Waren aus diesen Ländern importieren. Mit Bezug auf den Dienstleistungssektor (Tourismus, Verkehr, Bauwesen, unternehmensbezogene und persönliche Dienstleistungen) kann angenommen werden, dass die Zahl der KMU mit direkten Interaktionen sogar noch geringer ist, da der gesamte Dienstleistungsaußenhandel der Beitrittsländer wertmäßig nur ein Viertel ihres gesamten Warenverkehrs

⁸⁶ Riedel, J. et al., EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, in: ifo Dresden Studien, Nr. 28/1, Dresden, 2001.

beträgt⁸⁷. Des Weiteren tätigen KMU sowohl der Sachgütererzeugung als auch in den Dienstleistungen kaum ADI.

Der ENSR Enterprise Survey 2003 bestätigt, dass direkte Interaktionen mit den Beitrittsländern unter KMU in Europa-19 selten sind. Im Durchschnitt verfügen nur 3 % der KMU über nennenswerte Beziehungen in diese Länder im Sinn von Exporten und/oder Importen und/oder Tochtergesellschaften bzw. Joint Ventures. Erwartungsgemäß heben sich zwei Sektoren diesbezüglich vom Durchschnitt ab: In der Sachgütererzeugung und im Großhandel verfügen 9 % bzw. 10 % über direkte Beziehungen (siehe Abbildung 3.2)⁸⁸. Auch zwischen den Größenklassen bestehen deutliche Unterschiede: Während 12 % der kleinen und 9 % der mittleren Unternehmen in direkter Form in einem oder mehreren der 13 Beitrittsländer tätig sind, gilt dies nur für 3 % der Kleinstunternehmen. Schließlich spiegelt sich in den Erhebungsergebnissen auch die große Bedeutung der räumlichen Nähe für internationale Geschäftsaktivitäten von KMU wider. In den 'Grenzländern' (d.s. Finnland, Deutschland, Österreich, Italien und Griechenland) sind im Durchschnitt 5 % der KMU in den Beitrittsländern aktiv, während dies in den übrigen Ländern in Europa-19 im Durchschnitt nur auf 2 % zutrifft. Diese Größenordnungen wurden auch in anderen, regionalen Erhebungen bestätigt: Eine Studie⁸⁹ in Sachsen (Deutschland) aus dem Jahr 2001 etwa zeigte, dass ca. 4 % der Handwerksunternehmen dieser Region Geschäftsbeziehungen mit den Beitrittsländern unterhielten, wobei es sich in den meisten Fällen um Exportaktivitäten handelte.

Abbildung 3.2: Anteil der KMU in Europa-19 mit direkten wirtschaftlichen Beziehungen (Handel/Investitionen) zu den Beitrittsländern, nach Sektoren



Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.

Über Vorwärts- und Rückwärtsverflechtungen mit anderen (großen) Unternehmen kann der Integrationsprozess auch indirekte Effekte auf die Betriebe, insbesondere auf deren Umsätze und Kosten, ausüben (siehe Tabelle 3.1). Auf Basis der Literaturanalyse in Abschnitt 3.1 ist davon auszugehen, dass die Bedeutung der verschiedenen Effekte sektoral, geografisch sowie nach Unternehmensgröße unterschiedlich ist.

In der **Sachgütererzeugung** können durch die zunehmende Exporttätigkeit Umsatzzuwächse erzielt werden, zugleich führen Importe aus den Beitrittsländern jedoch zu einem höheren Wettbewerb und in manchen Fällen zu einer Verdrängung der heimischen Produktion in Europa-19. Allerdings können mit Hilfe der Einfuhren auch die Kosten von Vorleistungen gesenkt bzw. generell der Zugang zu Vorleistungen verbessert werden. Im Rahmen des

⁸⁷ Quelle: Eurostat, Zahlungsbilanzdaten.

⁸⁸ Auf Grund der umgangssprachlichen Bedeutung des Begriffs 'Export' wird die Häufigkeit von 'Dienstleistungsexporten' im Rahmen der Erhebung in manchen Sektoren vermutlich unterschätzt. Wenn ein Hotel in Spanien beispielsweise Gäste aus Polen beherbergt, handelt es sich dabei um einen spanischen Dienstleistungsexport nach Polen im Sinn der Zahlungsbilanz.

⁸⁹ Glasl, M., Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, München, 2002.

ENSR Enterprise Survey 2003 (siehe Tabelle 3.2) berichten 11 % der KMU in der Sachgütererzeugung, dass ihr Umsatz auf Grund des Erweiterungsprozesses gestiegen sei, während 9 % einen negativen Umsatzeffekt verzeichneten. Bei den mittleren Unternehmen dieses Sektors beträgt das Verhältnis zwischen Betrieben mit positiven und jenen mit negativen Umsatzeffekten 24 % zu 3 %. Dies spiegelt die Tatsache wider, dass (i) größere Unternehmen eher in der Lage sind, ausländische Märkte zu betreten und (ii) die wichtigsten Exportprodukte in großbetrieblich strukturierten Branchen hergestellt werden. 12 % der KMU in der Sachgütererzeugung ziehen Vorteile aus geringeren Kosten bzw. einem erleichterten Zugang zu Vorleistungen. Die Sachgütererzeugung zählt in Bezug auf alle potenziellen betrieblichen Auswirkungen zu den überdurchschnittlich betroffenen Sektoren.

Für Unternehmen des **Bauwesens** in Europa-19 erforderte eine Geschäftstätigkeit in den Beitrittsländern in den meisten Fällen die Durchführung von Direktinvestitionen (Gründung von Tochtergesellschaften, etc.), was für kleinere Betriebe nur selten eine Option darstellt. Folglich berichten auch im Rahmen des ENSR Enterprise Survey 2003 nur sehr wenige KMU in diesem Sektor von positiven Umsatzeffekten infolge des Erweiterungsprozesses. Allerdings werden auch nur selten negative Auswirkungen auf den Umsatz gemeldet. Hingegen konnten 10 % der KMU im Bauwesen von einem günstigeren Zugang zu Vorleistungen profitieren (Einfuhr von Baumaterial, etc.). Im **Großhandel** wurden ähnliche Umsatzeffekte verzeichnet wie in der Sachgütererzeugung. Allerdings sind in diesem Sektor die Kleinst- und kleinen Unternehmen stärker betroffen als die mittleren Unternehmen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die auf den internationalen Handel spezialisierten Großhändler verhältnismäßig klein sind. Im **Einzelhandel** beschränken sich Nachfrage- und Wettbewerbseffekte vor allem auf die Grenzregionen. Die Betroffenheit in Europa-19 insgesamt ist daher gering. Der zunehmende Warenverkehr zwischen der EU-15 und den Beitrittsländern hat zu zusätzlichen Aufträgen im **Transportwesen** geführt. In diesem Sektor ist der Anteil der KMU, für die der Erweiterungsprozess zu Umsatzsteigerungen führte, höher als in allen anderen Sektoren (13 %). Allerdings ist im Verkehrsbereich auch die Zahl der Unternehmen mit Umsatzeinbußen am höchsten. Die Erweiterung hat daher sehr unterschiedliche Auswirkungen innerhalb dieses Sektors. In den **unternehmensbezogenen Dienstleistungen** bewirkte der Integrationsprozess für 8 % der KMU Umsatzsteigerungen, bei den kleinen und den mittleren Unternehmen dieses Sektors gilt dies sogar für jeweils knapp 20 %. Da die Wirtschaftsdienstleister in den Beitrittsländern wenig wettbewerbsfähig sind, werden kaum negative Umsatzeffekte gemeldet (4 %). In den **persönlichen Dienstleistungen**, zu denen auch der Tourismus zählt, ist die Betroffenheit in jeder Hinsicht geringer als im Durchschnitt. Schließlich zeigt Tabelle 3.2, dass die Senkung der Transport-/Transaktionskosten in erster Linie in jenen Branchen von Bedeutung ist, in denen die Bewegung von Waren auf internationaler Ebene eine wesentliche Rolle spielt (Sachgütererzeugung, Großhandel, Transport). Mit Ausnahme des Großhandels ist der Saldo aus günstigen und ungünstigen Umsatzeffekten in allen Sektoren positiv.

Tabelle 3.2: Bisherige Auswirkungen des Erweiterungsprozesses, Anteil der KMU in Prozent, nach Sektoren, Europa-19

	(Stark) positiver Umsatzeffekt	(Stark) negativer Umsatzeffekt	Geringere Kosten/leichterer Zugang zu Vorleistungen	Geringere Transport-/Trans- aktionskosten	Verschärfter Wettbewerb auf Heim- /EU-Märkten
Sachgütererzeugung	11	9	12	10	35
Bauwesen	7	6	10	3	27
Großhandel	11	11	8	13	39
Einzelhandel	9	5	7	7	32
Verkehr/ Nachrichtenübermittlung	13	12	7	12	35
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	8	4	6	5	25
Persönliche Dienstleistungen	7	5	5	4	24
Gesamt	9	6	7	7	29

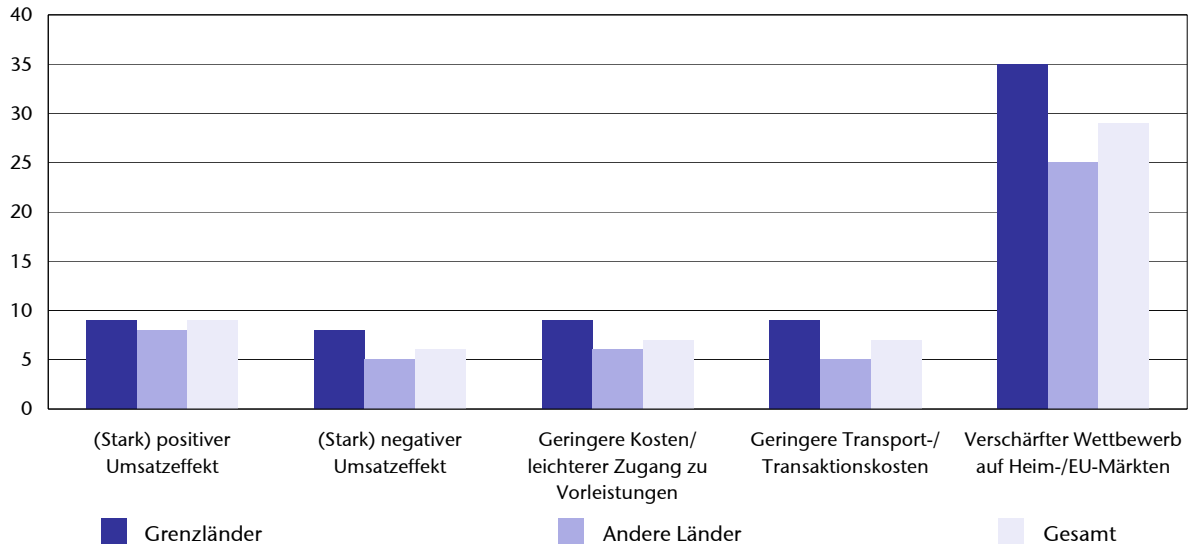
Mehrfachantworten möglich.

Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.

Abbildung 3.3 zeigt, dass KMU in 'Grenzländern' häufiger Auswirkungen verspüren als jene in den anderen Europa-19-Ländern. Am deutlichsten sind die Effekte jedoch in den unmittelbaren Grenzgebieten, was sich aber

anhand von Daten auf nationaler Ebene nicht entsprechend darstellen lässt (insbesondere im Fall von großen Ländern wie Deutschland oder Italien).

Abbildung 3.3: Bisherige Auswirkungen des Erweiterungsprozesses, Anteil der KMU in Prozent, nach Ländergruppen, Europa-19



Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.

3.2.2. Auswirkungen der weiteren Integrationsschritte

Der Vollbeitritt zehn neuer Mitgliedstaaten im Jahr 2004 bewirkt auf Grund sinkender Transaktionskosten und positiver Einkommenseffekte eine weitere Zunahme der Exporte und Importe. Für die Unternehmen der Sachgütererzeugung und des Großhandels ist dies mit neuen Absatzchancen und Beschaffungsmöglichkeiten in den neuen Mitgliedstaaten sowie mit steigendem Wettbewerbsdruck gleichzusetzen. Dies wird durch die Ergebnisse des ENSR Enterprise Survey 2003 bestätigt (siehe Tabelle 3.3): Die KMU der **Sachgütererzeugung** und des **Großhandels** erwarten überdurchschnittlich häufig positive Umsatzeffekte (27 % bzw. 25 %), deutlich mehr Wettbewerb (40 % bzw. 44 %) sowie vergleichsweise häufiger Umsatzeinbußen (14 % bzw. 11 %). Darüber hinaus rechnet ein verhältnismäßig hoher Anteil mit einem verbesserten Zugang zu Vorleistungen (16 % bzw. 13 %)⁹⁰. In der Sachgütererzeugung sind die mittleren Unternehmen hinsichtlich der Auswirkungen auf den Umsatz optimistischer als die Kleinst- und kleinen Unternehmen. Im Großhandel sehen sich wiederum die kleineren Unternehmen stärker betroffen (in Bezug auf alle potenziellen Effekte).

Im **Bauwesen** wird die Liberalisierung der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung zu neuen Möglichkeiten für Aufträge sowie zu zunehmendem Wettbewerb führen. Da diese Wirkungen geografisch begrenzt bleiben werden, sind die Erwartungen der KMU in Europa-19 insgesamt vergleichsweise zurückhaltend. Die Importtätigkeit wird jedoch erleichtert und tatsächlich rechnen 14 % der KMU im Bauwesen damit, Baumaterial in Zukunft günstiger beschaffen zu können. Im **Einzelhandel** werden weder positive noch negative Auswirkungen auf den Umsatz besonders häufig erwartet, was vermutlich auf die in der Regel lokal begrenzten Marktgebiete zurückzuführen ist, die von der Erweiterung kaum betroffen sind (mit Ausnahme der Grenzregionen). Interessanterweise sind mittlere Einzelhandelsunternehmen (20 % erwarten Umsatzverluste und mehr als 50 % rechnen mit zunehmendem Wettbewerb) pessimistischer als Kleinst- und kleine Händler. Im Gegensatz dazu sind im **Transportsektor** positive Umsatzerwartungen relativ verbreitet (23 %). Das zu erwartende Wachstum im Warenverkehr zwischen der EU-15 und den neuen Mitgliedstaaten rechtfertigt diesen Optimismus. Andererseits dürften der Wegfall der Zollabfertigung - ein nicht unwesentlicher Geschäftsbereich vieler Transporteure - und die Liberalisierung der Kabotage⁹¹ erklären, warum 16 % mit Umsatzeinbußen und

⁹⁰ Es ist schwierig, von wahrgenommenen Auswirkungen auf tatsächliche Auswirkungen zu schließen. Dies gilt umso mehr für erwartete Auswirkungen. Die erwarteten Effekte sollten daher im relativen und weniger im absoluten Sinn interpretiert werden.

⁹¹ d.h. Transporte, deren Ausgangs- und Zielort sich innerhalb des jeweiligen Staates befinden.

43 % mit verschärftem Wettbewerb rechnen. In den *unternehmensbezogenen Dienstleistungen* befürchten nur 7 % der KMU negative Auswirkungen auf den Umsatz.

Tabelle 3.3: Erwartete Auswirkungen nach Vollendung der Erweiterung, Anteil der KMU in Prozent, nach Sektoren, Europa-19

	(Stark) positiver Umsatzeffekt	(Stark) negativer Umsatzeffekt	Geringere Kosten/leichterer Zugang zu Vorleistungen	Geringere Transport-/Transaktionskosten	Verschärfter Wettbewerb auf Heim-/EU-Märkten
Sachgütererzeugung	27	14	16	13	40
Bauwesen	16	11	14	8	32
Großhandel	25	11	13	15	44
Einzelhandel	18	6	12	10	36
Verkehr/	23	16	8	16	43
Nachrichtenübermittlung					
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	18	7	9	6	29
Persönliche Dienstleistungen	21	9	8	7	25
Gesamt	21	10	11	9	33

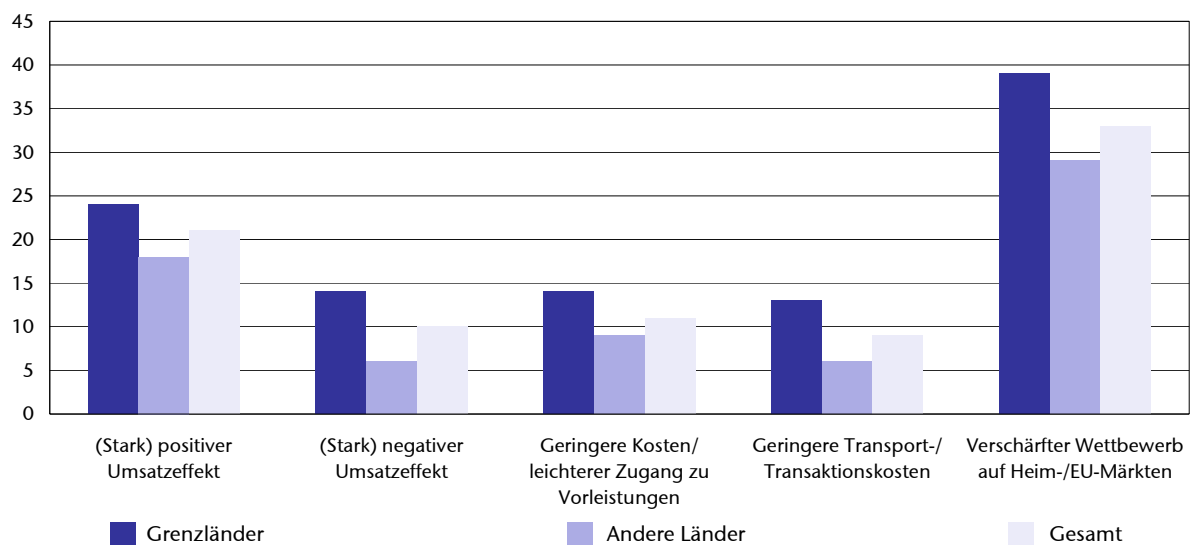
Mehrfachantworten möglich.

Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.

Der Saldo aus günstigen und ungünstigen Umsatzerwartungen ist in allen Sektoren deutlich positiv. Darüber hinaus ist der Anteil der KMU, die Auswirkungen *nach* Vollendung der Erweiterung erwarten (Tabelle 3.3), höher als der Anteil jener, die Auswirkungen des *bisherigen* Erweiterungsprozesses feststellen konnten (Tabelle 3.2). Wenngleich ein Vergleich zwischen wahrgenommenen und erwarteten Effekten mit Vorsicht zu interpretieren ist, stützt dies nichtsdestotrotz die Schlussfolgerung, dass die Erweiterung in vielen Sektoren gerade für kleinere Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnen wird. Dagegen konnten die bisherigen Integrationsschritte in erster Linie von größeren Unternehmen genutzt werden (die eher in der Lage sind, Handelsbarrieren zu überwinden, ADI zu tätigen sowie unter den schwierigen Umfeldbedingungen in den Beitrittsländern zu agieren).

Abbildung 3.4 zeigt, wie im Fall der bisherigen Effekte, dass die KMU in den 'Grenzländern' auch nach Vollendung der Erweiterung häufiger (positive oder negative) Auswirkungen auf ihren Umsatz, geringere Vorleistungs- und Transaktionskosten sowie eine Verschärfung des Wettbewerbs erwarten.

Abbildung 3.4: Erwartete Auswirkungen nach Vollendung der Erweiterung, Anteil der KMU in Prozent, nach Ländergruppen, Europa-19



Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.

Die Ergebnisse des ENSR Enterprise Survey 2003 werden durch eine finnische Erhebung⁹² aus dem Jahr 2003 unter mehr als 3 000 KMU bestätigt: 16 % der Befragten vertreten die Meinung, dass sich die Situation für das eigene Unternehmen durch die Erweiterung verbessern wird, während 10 % eine Verschlechterung erwarten (die restlichen Unternehmen sehen keine Auswirkungen). Andererseits wurde in einigen Erhebungen unter kleinen Unternehmen in bestimmten Grenzregionen (in Österreich und Ostdeutschland) eine wesentlich pessimistischere Einstellung der Unternehmer festgestellt. Im Rahmen einer Befragung von 700 Betrieben in der Region Dresden aus dem Jahr 2001 erwarteten z.B. 48 % der Unternehmer eine Verschlechterung ihrer Geschäftssituation auf Grund der Erweiterung, während nur 14 % mit einer Verbesserung rechneten⁹³.

3.3. Arbeitsmarktaspekte

Dieser Abschnitt befasst sich mit einer weiteren spezifischen Änderung in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, nämlich der Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit (siehe Abschnitt 2.1), und ihrer Bedeutung für die KMU in Europa-19. Eine mögliche Zuwanderung größeren Ausmaßes von Arbeitskräften aus den MOEL in die EU-15 im Gefolge der Erweiterung stellt einen der zentralen politischen und öffentlichen Diskussionspunkte im Zusammenhang mit dem Beitrittsprozess dar. Die Hypothese umfangreicher Wanderungsströme basiert primär auf den deutlichen Einkommensunterschieden zwischen der EU-15 und den MOEL.

Eine Analyse der Europäischen Kommission⁹⁴ ermittelte für den Zeitraum 2005 bis 2009 eine kumulierte Nettozuwanderung von 900 000 Personen oder 0,35 % der Bevölkerung der EU-15 im erwerbsfähigen Alter (ohne Berücksichtigung von Übergangsbestimmungen)⁹⁵. Zwar scheint dieser Wert aus Sicht der EU insgesamt relativ gering, es ist jedoch wahrscheinlich, dass sich die Migration aus den MOEL auf wenige EU-15-Staaten konzentrieren wird, insbesondere auf Österreich und Deutschland. Ausschlaggebend dafür ist die geografische Nähe die hohe Zahl an MOEL-Bürgern, die bereits heute in diesen beiden Ländern wohnhaft sind. Dementsprechend wird die (relative) Nettozuwanderung in die beiden Mitgliedstaaten auf das Drei- bis Sechsfache des Wertes für die EU-15 insgesamt geschätzt. Darüber hinaus kann in den unmittelbaren Grenzregionen ein sprunghafter Anstieg der Zahl der grenzüberschreitenden Einpendler erwartet werden. Das genaue Ausmaß hängt hier jedoch wesentlich von den spezifischen geografischen Bedingungen ab⁹⁶. Da derartige Entwicklungen zu erheblichen Anpassungsproblemen in den Arbeitsmärkten der betroffenen Regionen führen könnten, wurden im Rahmen der Beitrittsverhandlungen entsprechende Übergangsregelungen vereinbart (siehe Abschnitt 2.1).

Während Zuwanderer und Einpendler auf der Angebotsseite des Arbeitsmarktes Probleme verursachen können (Arbeitslosigkeit, Lohndruck), stellen sie aus Sicht der Arbeitsnachfrage (d.h. der Unternehmen) gleichzeitig eine bedeutende Ressource dar. In diesem Zusammenhang ist die Qualifikationsstruktur ein wesentlicher Aspekt. An formalen Indikatoren gemessen ist das Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte aus den MOEL vergleichsweise hoch⁹⁷. Allerdings können die Fertigkeiten und Qualifikationen aus unterschiedlichen Gründen, z.B. unzureichende Sprachkenntnisse, nicht in vollem Umfang in ausländische Arbeitsmärkte übertragen werden⁹⁸. Aus diesem Grund ist der Großteil der gegenwärtig in der EU-15 beschäftigten MOEL-Bürger auf Arbeitsplätzen mit niedrigeren Qualifikationsanforderungen zu finden (vor allem im Tourismus, Bauwesen, in der Sachgüterzeugung). In Finnland sind z.B. estnische Arbeitskräfte als Lenker im Straßengüterverkehr von Bedeutung.

92 Federation of Finnish Enterprises, Ergebnisse der KMU-Erhebung 2003, <http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/pages/C2256DB30028DDCFC2256D2500271F34>.

93 Industrie- und Handelskammer Dresden, Die EU-Osterweiterung aus Sicht der grenznahen Wirtschaft. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung im Sommer 2001, Dresden, 2001.

94 Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

95 Es ist darauf hinzuweisen, dass die Unsicherheiten solcher Schätzungen im Allgemeinen sehr hoch sind.

96 Riedel, J. et al., EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, in: ifo Dresden Studien, Nr. 28/1, Dresden, 2001.

97 Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

98 Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000, S. 60.

Insgesamt dürfte die Erhöhung des Arbeitskräfteangebotes auf Grund der Zuwanderung aus den MOEL nach der Erweiterung sehr gering ausfallen. Folglich wird aus diesem Titel auch nur ein begrenzter Beitrag zur Lösung des Fachkräftemangels, unter dem gemäß ENSR Enterprise Survey 2003 gegenwärtig 13 % der europäischen KMU leiden, zu erwarten sein (möglicherweise mit Ausnahme jener EU-15-Regionen, die an einen neuen Mitgliedstaat grenzen und daher zusätzlich mit Einpendlern rechnen können). Im Vergleich dazu scheinen die Erwartungen und Hoffnungen der KMU in der EU-15 hinsichtlich einer Verbesserung ihrer Personalsituation nach der Erweiterung zu optimistisch: 27 % der Befragten im Rahmen des ENSR Enterprise Survey 2003 sind der Ansicht, dass die Liberalisierung der Arbeitsmärkte dazu beitragen wird, den Fachkräftemangel und/oder die Personalkosten des Unternehmens zu reduzieren. Interessanterweise ist dieser Anteil in Ländern mit relativ niedrigen Löhnen nochmals deutlich höher, etwa in Griechenland (54 %), Irland (50 %), Italien (42 %) und Spanien (32 %), während die KMU in einigen Hochlohnländern wesentlich zurückhaltender sind, etwa in den Niederlanden (8 %), in Dänemark (9 %), Island (11 %), der Schweiz⁹⁹ (13 %), Norwegen und Schweden (18 %).

Diese Ergebnisse zeigen, dass unter den westeuropäischen KMU eine weit verbreitete Bereitschaft besteht, Arbeitskräfte aus den Beitrittsländern zu beschäftigen, und entsprechende Absorptionskapazität für diese Arbeitskräfte vorhanden ist. Eine Reihe regionaler Unternehmensbefragungen kommt zu ähnlichen Ergebnissen. Eine Erhebung unter ca. 1 200 Handwerksunternehmen in Niedersachsen (Deutschland) aus dem Jahr 2001 z.B. zeigte, dass rd. 5 % der Unternehmen bereits Arbeitskräfte aus den Beitrittsländern beschäftigten und weitere 21 % Interesse hätten, Arbeitnehmer aus diesen Ländern einzustellen¹⁰⁰. Angesichts der zukünftigen demografischen Entwicklung in Westeuropa, mit schrumpfender Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter, kann davon ausgegangen werden, dass die Absorptionskapazität der Arbeitsmärkte in der EU-15 in den kommenden Jahren noch weiter zunehmen wird.

Kurzfristig hängt die Verfügbarkeit möglicher neuer Arbeitskräfteressourcen für KMU freilich von der Gestaltung der Übergangsregelungen durch die nationalen Regierungen ab. Es wird angenommen, dass die jährliche Abwanderung von Arbeitskräften aus den MOEL etwa 3-4 Jahre nach Gewährung der Freizügigkeit einen Höhepunkt erreicht und in der Folge wieder sukzessive abnimmt¹⁰¹. Jene EU-15-Länder, die die Einwanderung zu lange beschränken bzw. aufschieben, laufen daher Gefahr, die Chance zur Sicherung dringend benötigter Arbeitskräfte zu 'verspielen'.

3.4. Strategische Maßnahmen der KMU im Zusammenhang mit der Erweiterung

Durch die Veränderungen in den Rahmenbedingungen in Verbindung mit dem Erweiterungsprozess ergeben sich für KMU sowohl Chancen als auch Risiken. Inwieweit diese jedoch Wirklichkeit werden, hängt u.a. vom strategischen Verhalten der Unternehmen ab. Dieser Abschnitt ist der Frage gewidmet, in welchem Ausmaß und in welcher Weise die KMU in Europa-19 auf den Erweiterungsprozess reagiert haben oder zu reagieren planen.

Gemäß ENSR Enterprise Survey 2003 scheint das Ausmaß der strategischen Reaktion der KMU in Europa-19 auf den Integrationsprozess relativ gering zu sein. Insgesamt haben nur 6 % jener KMU, die von der Erweiterung betroffen sind oder in Zukunft Auswirkungen erwarten¹⁰², bereits strategische Maßnahmen ergriffen, um Chancen zu nutzen oder Risiken abzuwenden, und weitere 14 % planen dies zu tun. Die Häufigkeit strategischer Maßnahmen unterscheidet sich zwischen den Sektoren (siehe Abbildung 3.5), wobei die Sachgütererzeugung und der Großhandel überdurchschnittlich aktiv sind, während im Einzelhandel besonders selten Maßnahmen ergriffen werden. Darüber hinaus steigt die Wahrscheinlichkeit einer strategischen Reaktion (durchgeführt oder geplant) mit der Unternehmensgröße: im Fall der Kleinstunternehmen sind es 20 %, bei kleinen Unternehmen 32 % und bei mittleren Unternehmen 42 %. Die sektoralen und größenbezogenen Unterschiede lassen sich damit erklären, dass sich im Kontext der Erweiterung naturgemäß vor allem verschiedene Arten von Internationalisierungsstrategien anbieten. Erstens stellt sich die Frage des Exports und Imports (von Waren) tatsächlich in erster Linie in der Sachgütererzeugung und im Großhandel. Zweitens sind internationale

99 Darüber hinaus gilt in der Schweiz auch in Zukunft ein anderes Regime im Bereich der Zuwanderung.

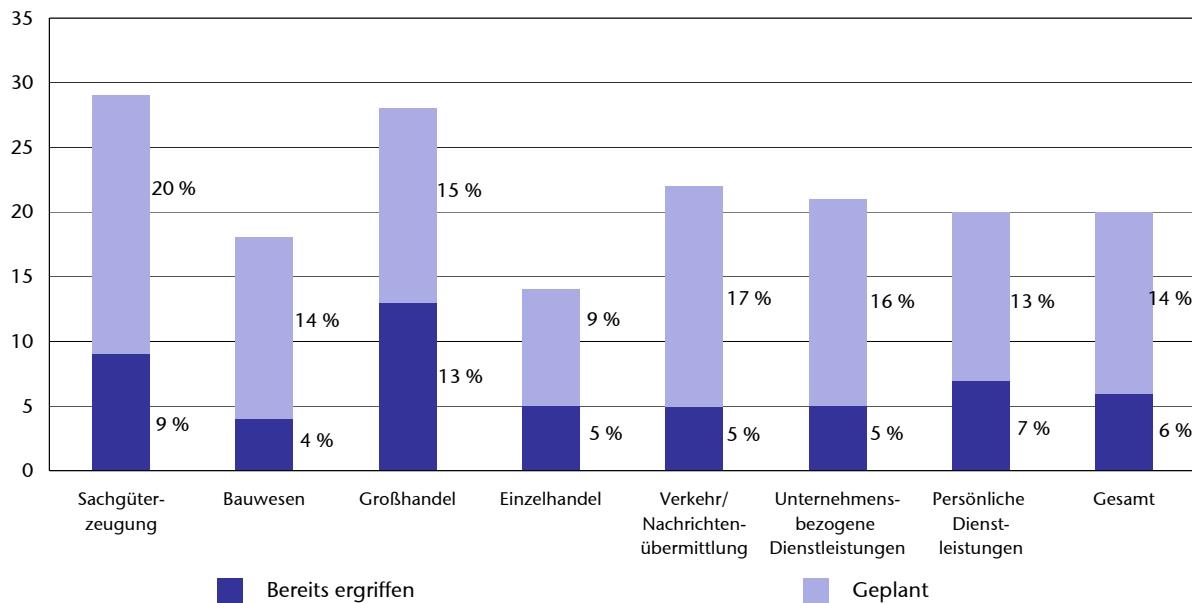
100 Müller, K., K. Bang, Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die niedersächsischen Klein- und Mittelunternehmen am Beispiel des Handwerks, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Nr. 66, Göttingen, 2002.

101 Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

102 Für die im Rahmen des ENSR Enterprise Survey 2003 erfassten Arten von Auswirkungen siehe oben.

Aktivitäten für kleinere Unternehmen im Allgemeinen schwieriger. Im Ländervergleich heben sich Österreich (18 % umgesetzt und 16 % geplant) und Deutschland (11 % umgesetzt und 18 % geplant) deutlich vom Europa-19-Durchschnitt ab. In diesen beiden Ländern scheint einerseits der Druck höher zu sein, auf die Erweiterung strategisch zu reagieren, andererseits sind die Möglichkeiten für kleinräumige grenzüberschreitende Aktivitäten kleineren Maßstabs wesentlich größer.

Abbildung 3.5: Anteil der KMU in Prozent, die strategische Maßnahmen ergriffen haben oder solche planen, um Chancen in Zusammenhang mit der Erweiterung zu nutzen oder Gefahren zu begegnen, nach Sektoren, Europa-19 (Basis: nur betroffene KMU)



Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.

Die von den KMU ergriffenen oder geplanten Strategien sind sehr vielfältig. Im Allgemeinen wurden die stärkere Spezialisierung bei Produkten/Dienstleistungen und/oder neue Produkte/Dienstleistungen, das Eingehen oder die Ausweitung von Kooperationen mit Unternehmen aus den Beitrittsländern sowie die Verbesserung der Qualität und/oder des Kundenservice am häufigsten genannt (mit jeweils ähnlicher Zahl der Nennungen). Auch innerhalb der einzelnen Sektoren sind dies die führenden Maßnahmen, mit Ausnahme der Sachgütererzeugung und des Großhandels, wo der Exporttätigkeit eine bedeutende Rolle zukommt. Das Eingehen oder die Ausweitung von Kooperationen mit Betrieben aus den Beitrittsländern stößt besonders in den Dienstleistungssektoren (persönliche und unternehmensbezogene Dienstleistungen, Bauwesen) auf Interesse. Die Sachgütererzeugung und der Großhandel zeigen generell die größte Vielfalt an Strategien.

Deutlichere Unterschiede bestehen in dieser Hinsicht zwischen den Größenklassen (siehe Tabelle 3.4). Die Aufnahme oder Ausweitung von Exporten und Importen stellt vor allem für die kleinen und die mittleren Unternehmen eine Option dar, weniger jedoch für Kleinstunternehmen. Ebenso steigt die Bedeutung der Kostensenkung mit der Unternehmensgröße - das Rationalisierungspotenzial dürfte in kleineren Betrieben tatsächlich geringer sein. Im Vergleich zu mittleren Unternehmen setzen Kleinst- und kleine Unternehmen hingegen häufiger auf die Spezialisierung bei Produkten/Dienstleistungen, die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie die Verbesserung von Qualität und Kundenservice. Eine deutsche Studie zeigt einen weiteren interessanten Aspekt im Zusammenhang mit der Vorbereitung auf die Erweiterung: Gemäß einer Erhebung im Jahr 2001 unter 700 Unternehmen in der Region Dresden hatten fast 20 % der Befragten begonnen bzw. geplant, die Sprachen der Nachbarländer zu erlernen (Tschechisch und Polnisch)¹⁰³.

¹⁰³ Industrie- und Handelskammer Dresden, Die EU-Osterweiterung aus Sicht der grenznahen Wirtschaft. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung im Sommer 2001, Dresden, 2001.

Tabelle 3.4: Im Zusammenhang mit der Erweiterung ergriffene oder geplante strategische Maßnahmen, nach Größenklassen, Anteil der KMU in Prozent, Europa-19

	Kleinst	Kleine	Mittlere	Gesamt
Aufnahme oder Ausweitung von Exporten in die Beitrittsländer	25	37	34	27
Aufnahme oder Ausweitung von Importen aus den Beitrittsländern	18	28	29	19
Eingehen oder Ausweitung anderer Kooperationsformen mit Unternehmen oder Organisationen aus den Beitrittsländern	37	39	33	37
Kostensenkung im eigenen Unternehmen	26	35	45	27
Verstärkte Spezialisierung bei Produkten/Dienstleistungen und/oder neue Produkte/Dienstleistungen	39	36	19	39
Verbesserung der Qualität und/oder Verbesserung des Kundenservice	32	38	21	32
Gründung, Kauf oder Beteiligung an Unternehmen in den Beitrittsländern	15	22	13	16
Andere Maßnahmen oder Pläne	13	10	17	13
Weiß nicht/keine Antwort	2	2	1	2
Basis: nur Unternehmen, die strategische Maßnahmen ergriffen haben oder planen.				
Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003.				

Kapitel 4

Die Auswirkungen der Erweiterung auf die KMU in den Beitrittsländern

Die wirtschaftlichen Auswirkungen des Integrationsprozesses sind in den Beitrittsländern wesentlich stärker als in der EU-15. Erstens haben die Kapitalflüsse sowie der Austausch an Waren und Dienstleistungen für die Beitrittsländer ein wesentlich höheres Gewicht, etwa in Relation zu ihrem BIP. Zweitens haben diese Länder den *Acquis Communautaire* (siehe Abschnitt 2.1) zu übernehmen, was zu tief greifenden Veränderungen in den Rahmenbedingungen für die Wirtschaft führt.

Der Transformationsprozess von Zentralplanungs- zu Marktwirtschaften ab den frühen 1990er-Jahren war in den MOEL mit einer umfassenden Reorganisation des Unternehmenssektors (z.B. Privatisierung, Deregulierung der Preise) und der externen Öffnung für Handel und Investitionen verbunden¹⁰⁴. Insbesondere der KMU-Sektor war zu Beginn dieses Prozesses schwach ausgeprägt und entwickelte sich in der Folge nur langsam¹⁰⁵. Ähnliches gilt in Bezug auf das Unternehmertum und die unternehmerische Einstellung in der Bevölkerung. Dies bedeutet, dass die KMU in den MOEL während der vergangenen Jahre mit einem sich kontinuierlich verändernden rechtlichen und institutionellen Umfeld konfrontiert waren und gleichzeitig, da viele Unternehmen verhältnismäßig jung sind, ihre Strategien und Marktpositionen festlegen sowie Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufbauen mussten. Folglich sind die Ausgangsbedingungen in Bezug auf den Integrationsprozess für die KMU in den meisten Beitrittsländern andere als für KMU in der EU-15, wo ein etablierter Unternehmenssektor existiert.

In Abschnitt 4.1 werden zunächst generelle Auswirkungen für (kleine) Unternehmen in den Beitrittsländern diskutiert. Abschnitt 4.2 befasst sich mit Auswirkungen, die ausschließlich oder in erster Linie für bestimmte Sektoren/Branchen von Bedeutung sind. In Abschnitt 4.3 stehen schließlich die Erwartungen und Einstellungen der Unternehmer gegenüber dem Beitritt im Mittelpunkt.

4.1. Allgemeine Auswirkungen

4.1.1. Ausländische Direktinvestitionen

Im Zuge der Transformation und der europäischen Integration verzeichneten die Beitrittsländer einen bedeutenden Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen, der zu einem Großteil aus der EU-15 stammte. Tabelle 4.1 zeigt, dass die Investitionen über die Zeit stark schwankten, was im Wesentlichen den Verlauf des Privatisierungsprozesses in den einzelnen Empfängerländern widerspiegelt. In den meisten Beitrittsländern erreichten die ADI in Relation zum jeweiligen BIP ein erhebliches Ausmaß (mit Ausnahme der Türkei, die vergleichsweise geringe Zuflüsse verzeichnete). Die wichtigsten Zielsektoren der ADI sind: öffentliche Versorgungsunternehmen, Telekommunikation, Einzelhandel, Bank- und Versicherungswesen,

¹⁰⁴ In vielen Fällen ist es schwierig, zwischen Veränderungen, die auf die Transformation zurückzuführen sind, und Veränderungen, die auf die Beitrittsvorbereitungen zurückzuführen sind, zu unterscheiden. Bestimmte grundlegende Reformen, z.B. im Bereich des Eigentumsrechts, können jedoch freilich nicht als Teil der Beitrittsvorbereitungen betrachtet werden.

¹⁰⁵ Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

Die Auswirkungen der EU-Erweiterung auf europäische KMU

Nahrungsmittelindustrie, Ölverarbeitung, Metall- und Maschinenbauindustrie, Kraftfahrzeuge, Chemie- und Kunststoffindustrie sowie Textilverarbeitung.

Tabelle 4.1: Zufluss an ADI in die Beitrittsländer, 1997-2001

	1997		1998		1999		2000		2001	
	Millionen Euro	% des BIP	Millionen Euro	% des BIP	Millionen Euro	% des BIP	Millionen Euro	% des BIP	Millionen Euro	% des BIP
BG	445	4,9	479	4,2	723	5,9	1 086	7,9	397	2,6
CY	433	5,8	237	2,9	642	7,4	501	5,2	419	4,1
CZ	1 148	2,5	2 416	4,8	4 792	9,3	5 405	9,7	5 489	8,6
EE	235	5,8	513	11,0	284	5,8	425	7,6	603	9,8
HU	1 928	4,8	1 815	4,3	1 849	4,1	1 785	3,5	2 730	4,7
LT	313	3,7	826	8,6	456	4,6	410	3,4	497	3,8
LV	460	9,3	318	5,8	352	5,7	445	5,7	198	2,3
MT	71	2,4	238	7,6	830	24,3	674	17,4	350	8,7
PL	4 328	3,4	5 677	4,0	6 821	4,7	10 133	5,7	6 377	3,1
RO	1 071	3,4	1 812	4,8	977	2,9	1 110	2,8	1 442	3,2
SI	414	2,6	178	1,0	78	0,4	492	2,4	486	2,2
SK	154	0,8	504	2,6	306	1,6	2 317	10,9	1 647	7,2
TR	710	0,4	838	0,5	763	0,4	1 063	0,5	3 647	2,2
Gesamt	11 711	2,4	15 852	3,0	18 872	3,5	25 846	4,1	24 282	3,8

Quelle: Eurostat, Beitretende Länder: immer noch attraktiv für ausländische Direktinvestoren, Daten für den Zeitraum 1997-2001, Statistik kurz gefasst 2 - 51/2003, 9. Juli 2003; Eurostat, Direktinvestitionen in den Beitrittsländern: Aufgliederung nach Wirtschaftszweigen und Ländern, Statistik kurz gefasst 2 - 55/2002, 3. Oktober 2002.

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene stellen ADI einen direkten Beitrag zum Wirtschaftswachstum dar und gleichen Defizite in der Warenverkehrsbilanz aus (die die meisten MOEL aufweisen). Die zusätzlichen Investitionen erhöhen die Gesamtproduktivität, eine wesentliche Voraussetzung für die Geschwindigkeit der Konvergenz mit der EU-15¹⁰⁶. Insbesondere in der Sachgütererzeugung sind ADI eine Triebfeder für die Modernisierung und den Strukturwandel. Auf Ebene der Unternehmen profitieren vor allem kleine regionale Zulieferer und Subunternehmen von den ausländischen Großinvestitionen und teilweise können sogar weit reichende neue Zuliefernetzwerke entstehen. Darüber hinaus wird der Transfer von Technologie und Management-Know-how an lokale Betriebe gefördert¹⁰⁷. Ausländische Fahrzeughersteller etwa haben massiv in die 'Höherqualifizierung' und technologische Aufrüstung ihrer lokalen Zulieferer investiert¹⁰⁸. Ausländische Banken schließlich haben dazu beigetragen, die Finanzierungssituation für lokal ansässige KMU zu verbessern, indem sie ein breiteres Dienstleistungsportfolio anbieten und zusätzliches Kreditvolumen zur Verfügung stellen¹⁰⁹. Empirische Untersuchungen konnten bestätigen, dass ADI eine wesentliche Determinante für das Wachstum von Regionen in den MOEL darstellen¹¹⁰.

ADI können sich allerdings auf kleine Unternehmen in den Beitrittsländern auch negativ auswirken:

- Im Allgemeinen verfügen ausländisch kontrollierte Unternehmen über eine höhere Rentabilität und Produktivität als inländisch kontrollierte Betriebe¹¹¹, u.a. auf Grund günstigerer Finanzierungskonditionen¹¹². Ausländische Unternehmen sind daher in der Regel wettbewerbsfähiger und können in manchen Fällen heimische Betriebe aus dem Markt verdrängen, insbesondere im

106 Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000; Europäische Kommission, European competitiveness report 2003 (Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit Europas 2003), Luxemburg, 2003, S. 134.

107 Landesmann, M., S. Richter, Consequences of EU Accession: Economic Effects on CEECs (Auswirkungen des EU-Beitritts: Ökonomische Effekte auf die MOEL), wiiw Research Reports Nr. 299, August 2003, S. 33.

108 Pelkmans, J., J.-P. Casey, EU enlargement: external economic implications (EU-Erweiterung: externe wirtschaftliche Implikationen), BEEP briefing Nr. 4, s.l., April 2003, S. 8.

109 Piasecki, B., A. Rogut, D. Smallbone, Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP (Die Auswirkungen der Integration Polens in die Europäische Union auf den KMU-Sektor), Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warschau, 2000.

110 Tondl, G., G. Vuksic, What makes regions in Eastern Europe catching up? The role of foreign investment, human resources and geography (Was bestimmt den Aufholprozess osteuropäischer Regionen? Die Bedeutung von Auslandsinvestitionen, Humanressourcen und der Geografie), ZEI Working Paper B 12, Bonn, 2003.

111 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

112 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Strategiepapier und Bericht der Europäischen Kommission über die Fortschritte jedes Bewerberlandes auf dem Weg zum Beitritt, KOM(2002) 700 endgültig, Brüssel, 9.10.2002.

Baugewerbe und im Einzelhandel (z.B. ausländische Einkaufszentren oder Handelsketten). Dies verhindert die Entwicklung eines eigenständigen, regional verankerten KMU-Sektors.

- Des Weiteren werden ADI häufig als Ursache für zunehmende regionale Disparitäten gesehen, da sich die Investitionen - und folglich das Wachstum - auf wenige Gebiete konzentrieren (vor allem Hauptstadtreionen und an die EU-15 angrenzende Regionen). Diese Entwicklung führt in einigen MOEL zu einem West-Ost-Gefälle im Wohlstand (z.B. in Ungarn und der Slowakischen Republik) und zu starken Disparitäten zwischen urbanen Agglomerationen und ländlichen Gebieten.¹¹³

Die zunehmende Stabilität des institutionellen und rechtlichen Umfeldes wird ab 2004 zu einem weiteren Zufluss von ADI - insbesondere kleinere Investitionen in den Grenzregionen zur EU-15 - in die neuen Mitgliedstaaten führen (nicht nur aus Westeuropa, sondern auch aus nicht-europäischen Ländern)¹¹⁴. Zudem ist zu erwarten, dass sich die Branchenstruktur der Investitionen von arbeitsintensiven Aktivitäten mit niedrigen Qualifikationsanforderungen in Richtung technologisch anspruchsvollerer Aktivitäten verschiebt¹¹⁵. Diese Trends könnten allerdings zu einer weiteren Verschärfung der regionalen Disparitäten in den Beitrittsländern führen¹¹⁶.

4.1.2. Übernahme des Acquis

Die Übernahme des so genannten Acquis Communautaire wirkt sich auf die KMU in den Beitrittsländern in unterschiedlicher Weise aus: Erstens ist eine Verbesserung des allgemeinen Unternehmensumfeldes zu erwarten. Zweitens erfordert die Übernahme des Acquis erhebliche Investitionen vonseiten der Unternehmen, um die neuen rechtlichen Anforderungen erfüllen zu können ('Anpassungsinvestitionen'). Schließlich könnte die notwendige Anhebung indirekter Steuern in einigen Ländern bzw. Branchen die dämpfend auf die Nachfrage der Endverbraucher wirken.

Verbesserung des Unternehmensumfeldes

Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, dass die Übernahme des EU-Rechtsbestandes in den Beitrittsländern die Effektivität, Effizienz und Verlässlichkeit des gesamten institutionellen Systems verbessert, wie etwa die Funktionsweise von Verwaltungseinrichtungen, Gerichten oder der Wirtschaftspolitik. Für die Unternehmen werden insbesondere Verbesserungen im Zusammenhang mit der Korruption, bei Gerichtsverfahren oder im öffentlichen Beschaffungswesen erwartet¹¹⁷. Die Anpassung von Rechtsvorschriften im Finanzwesen sollte für KMU den Zugang zur Finanzierung erleichtern. Die Einführung des Acquis stellt auch sicher, dass die Prinzipien der KMU-Politik der EU von den verantwortlichen Behörden in den Beitrittsländern übernommen werden¹¹⁸, z.B. indem nationale Agenturen für die Unterstützung und Entwicklung von KMU errichtet werden oder indem die Europäische Charta für Kleinunternehmen¹¹⁹ angenommen und ein entsprechender Umsetzungsbericht erstellt wurde¹²⁰. Jene zehn Länder, die im Jahr 2004 beitreten, sind hinsichtlich der Anpassung ihrer Rechts- und Verwaltungssysteme im Allgemeinen bereits weit fortgeschritten. Die anderen Beitrittsländer stehen teilweise noch vor großen Herausforderungen¹²¹.

113 Tondl, G., G. Vuksic, What makes regions in Eastern Europe catching up? The role of foreign investment, human resources and geography (Was bestimmt den Aufholprozess osteuropäischer Regionen? Die Bedeutung von Auslandsinvestitionen, Humanressourcen und der Geografie), ZEI Working Paper B 12, Bonn, 2003.

114 Boeri, T., H. Brücker, The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States (Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Beschäftigung und die Arbeitsmärkte in den EU-Mitgliedstaaten), Berlin und Mailand, 2000.

115 Pelkmans, J., J.-P. Casey, EU enlargement: external economic implications (EU-Erweiterung: externe wirtschaftliche Implikationen), BEEP briefing Nr. 4, s.l., April 2003, S. 24.

116 Landesmann, M., S. Richter, Consequences of EU Accession: Economic Effects on CEECs (Auswirkungen des EU-Beitritts: Ökonomische Effekte auf die MOEL), wiiw Research Reports Nr. 299, August 2003, S. 35; siehe auch Orłowski, W. M., Koszty i korzyści z członkostwa w Unii Europejskiej. Metody, modele, szacunki (Nutzen und Kosten der Mitgliedschaft in der Europäischen Union. Methoden, Modelle, Schätzungen), CASE, Warschau, 2000.

117 Siehe z.B. Stefanov, R., Business Environment and SMEs Financing in the Accession (Unternehmensumfeld und KMU-Finanzierung im Beitrittsprozess), Institute for Economic Policy, Sofia, 2003.

118 Die KMU-Politik wird im Rahmen der Beitrittsverhandlungen durch 'Kapitel 16' repräsentiert.

119 Siehe http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter_de.pdf.

120 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Bericht über die Umsetzung der Europäischen Charta für Kleinunternehmen in den Beitrittsländern zur Europäischen Union, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen, SEK(2003) 57, Brüssel, 21. Januar 2003.

121 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Strategiepapier und Bericht der Europäischen Kommission über die Fortschritte jedes Bewerberlandes auf dem Weg zum Beitritt, KOM(2002) 700 endgültig, Brüssel, 9.10.2002.

'Anpassungsinvestitionen'

In vielen Bereichen sind die Unternehmen in den Beitrittsländern zu erheblichen Investitionen gezwungen, um den neuen Rechtsvorschriften der EU zu entsprechen, die in der Regel wesentlich strenger und anspruchsvoller als die bisherigen nationalen Bestimmungen sind¹²². Zu den wichtigsten Rechtsbereichen zählen: umweltbezogene Vorschriften (z.B. Emissionen, Abfallmanagement, Genehmigung von Betriebsanlagen), Bestimmungen für Industriewaren (z.B. Produktsicherheit), Gesundheits- und Sicherheitsstandards, Konsumentenschutz sowie Sozial- und Arbeitsbedingungen (z.B. Arbeitszeiten im Straßengütertransport). Für die Unternehmen bedeutet dies eine zusätzliche Kostenbelastung, die - in Verbindung mit dem schwierigen Zugang zur Finanzierung (siehe Abschnitt 2.2) - den Fortbestand des Unternehmens gefährden kann. Langfristig wird die Entsprechung mit den neuen Normen jedoch zur Sicherung der Produkt- und Dienstleistungsqualität beitragen und die Wettbewerbsfähigkeit stärken, wie in einer Studie über den Straßengüterverkehr in Bulgarien gezeigt wurde¹²³.

Am höchsten dürften die erforderlichen 'Anpassungsinvestitionen' in der *Sachgütererzeugung* sein, insbesondere in der Herstellung von Chemikalien, Pharmazeutika, Metallen und Metallwaren, Kraftfahrzeugen sowie in der Nahrungsmittelindustrie¹²⁴. Da die diese Investitionen teilweise Fixkostencharakter haben, ist die relative Belastung für kleinere Unternehmen höher¹²⁵. Tatsächlich scheinen größere Betriebe, und speziell ausländisch kontrollierte Unternehmen, bereits in höherem Grad an die neuen Bedingungen angepasst zu sein, während KMU diesbezüglich einen Rückstand aufweisen¹²⁶. Dies wird auch im Rahmen der CAPE Erhebung 2003 bestätigt¹²⁷: Zum Zeitpunkt der Erhebung hatten 58 % der Kleinst- und kleinen Unternehmen, 46 % der mittleren und 35 % der großen Unternehmen noch keine Schritte zur Anpassung gesetzt¹²⁸. Unterschiede zwischen den Größenklassen bestanden gemäß der Erhebung auch hinsichtlich des Informationsstandes zum Acquis: Während 33 % der Kleinst- und kleinen Unternehmen über praktisch keine Informationen zu relevanten EU-Rechtsvorschriften verfügten, traf dies auf nur 22 % der mittleren und 20 % der großen Unternehmen zu.

Indirekte Steuern

In einigen Beitrittsländern sind infolge der Übernahme des Steuerrechts der EU die Sätze für indirekte Steuern auf bestimmte Produkte bzw. Dienstleistungen anzuheben¹²⁹. Die damit verbundene Preissteigerung könnte sich in einer entsprechend geringeren Nachfrage der Endverbraucher niederschlagen. Zum Beispiel sind in der Tschechischen Republik, in der Slowakischen Republik sowie in Slowenien die Sätze für Bauleistungen anzuheben, in einigen anderen Ländern sind die Steuern auf Zigaretten und Alkohol betroffen. Darüber hinaus sind in einigen Beitrittsländern die Umsatzgrenzen, über denen Unternehmer Umsatzsteuer zu verrechnen haben, höher als EU-rechtlich vorgesehen. Die notwendige Absenkung dieser Umsatzgrenzen wird folglich dazu führen, dass eine Vielzahl sehr kleiner, bisher ausgenommener Unternehmen Umsatzsteuer zu verrechnen haben, was einen Preisaufschlag für ihre Produkte und Dienstleistungen bedeutet. Die Erhöhung der Umsatzsteuer im Zuge des Beitritts wird insbesondere in Zypern als Problem gesehen¹³⁰.

122 In einigen Bereichen wird die Übernahme des EU-Rechts zu Vereinfachungen führen. Ein Beispiel ist die Registrierung von Unternehmensgründungen.

123 Slavova-Nocheva, M., The competition between railroad transport and motor transport in Bulgaria (Der Wettbewerb zwischen dem Schienen- und dem Straßenverkehr in Bulgarien), Rail Road Transport Magazine, Nr. 4, Sofia, April 2003.

124 Auf besonders hohe Anpassungsinvestitionen im Nahrungsmittelsektor wird in einigen polnischen Studien hingewiesen, e.g. Rogut, A., Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski (KMU und die wirtschaftliche Integration: Erfahrungen der EU-Länder, Schlussfolgerungen für Polen), University of Lodz Press, Lodz, 2002.

125 Siehe z.B. Piasecki, B., A. Rogut, D. Smallbone, Polish SMEs in the context of the European Single Market (Polnische KMU und der Europäische Binnenmarkt), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Społeczno-Ekonomicznej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa und Lodz, 2000.

126 Havlik, P. et al., Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries (Die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie in den MOE-Beitrittsländern), Composite Paper, WIW, Wien, Juli 2001.

127 Eurochambres und SBRA, Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe, A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market (Die Beitrittsvorbereitungen der Unternehmen in Zentraleuropa, eine Unternehmensbefragung zum Stand der Vorbereitungen für den Binnenmarkt), Dritte Auflage, Brüssel, 2003, S. 11.

128 Die Definition der Größenklassen weicht von der im Rahmen des ENSR Enterprise Survey 2003 verwendeten Definition (welche der von der Europäischen Kommission offiziell empfohlenen Definition entspricht) leicht ab. In der CAPE-Erhebung sind die Größenklassen wie folgt definiert: Kleinstunternehmen: bis 10 Mitarbeiter; kleine Unternehmen: 11 bis 50; mittlere Unternehmen: 51 bis 250; große Unternehmen: ab 251.

129 Römisch, R., Taxation and enlargement: the impact on the new members (Besteuerung und Erweiterung: Die Auswirkungen auf die neuen Mitglieder), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 17-19.

130 Cypronetwork Consultancy Group, Study of the Problems the SMEs in the Retail and Wholesale Trade face due to the Accession of Cyprus to the EU (Studie über die Probleme der KMU im Einzel- und Großhandel auf Grund des Beitritts Zyperns zur EU), Nikosia, 2002.

4.1.3. Finanzhilfen und EU-Programme

Die Beitrittsvorbereitungen der Kandidaten wurden vonseiten der EU durch beträchtliche Finanzhilfen unterstützt. Das PHARE-Programm fördert die Entwicklung von Unternehmen bzw. KMU (eine der Prioritäten der Vorbeitrittshilfe) im weitesten Sinn und ermöglicht auch die Kofinanzierung der oben beschriebenen Acquis-bezogenen Investitionen. Ein spezifisches Teilprogramm, das Business Support Programme (BSP), verfolgt das Ziel, die Informationslücke im Unternehmenssektor hinsichtlich des Acquis zu schließen¹³¹. Eine weitere PHARE-Komponente ist der Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation gewidmet (PHARE CBC). Das Instrument ISPA dient der Modernisierung der Infrastruktur in den Beitrittsländern, die zu Beginn des Transformationsprozesses weit gehend veraltet war¹³². In Bulgarien etwa wird die rückständige Straßeninfrastruktur als ein wesentliches Hindernis für die Entwicklung der Transportbranche betrachtet¹³³.

Nach dem Vollbeitritt werden die erwähnten Vorbeitrittshilfen im Wesentlichen durch die Strukturfonds und den Kohäsionsfonds abgelöst. Die Mittel des Kohäsionsfonds werden, ähnlich wie im Fall von ISPA, in erster Linie in die Infrastruktur und den Umweltschutz fließen. Die Strukturfondsförderungen werden sich stärker auf den Unternehmenssektor richten. Es bestehen allerdings Bedenken, inwieweit die neuen Mitglieder in der Lage sein werden, die zugewiesenen Mittel effektiv und vollumfänglich einzusetzen. Zum einen könnte die erforderliche Kofinanzierung der Projekte aus nationalen Quellen ein Hindernis darstellen. Typischerweise beträgt diese nationale Kofinanzierung im Fall der Strukturfonds 25 % der Projektkosten und im Fall des Kohäsionsfonds 15 %¹³⁴. Zum anderen verfügen die Beitrittsländer noch über unzureichende Erfahrung in Bezug auf die Entwicklung und das Management von erfolgreichen Projektanträgen.

Neben diesen Förderinstrumenten stehen den KMU in den Beitrittsländern darüber hinaus folgende allgemeine EU-Programme offen:

- Das *Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative (MAP)*: Im Rahmen dieses Programms nehmen die Beitrittsländer am so genannten BEST-Verfahren teil, das den gegenseitigen Austausch von guten Praktiken im Bereich der wirtschaftspolitischen Gestaltung des Unternehmensumfeldes zum Ziel hat, und sind in das Netzwerk der Euro Info Centres (EIC) eingebunden.
- Das *Sechste Rahmenprogramm für FTE*: Im Rahmen dieses Programms wurden in den Beitrittsländern z.B. so genannte Innovation Relay Centres eingerichtet, die verschiedene Unterstützungsleistungen für technologieorientierte KMU anbieten¹³⁵.
- Das *Leonardo da Vinci Programm*: Dieses Programm fördert die berufliche Aus- und Weiterbildung in den Beitrittsländern.

Die Finanzinstrumente des MAP (KMU-Bürgschaftsfazilität, ETF-Startkapitalfazilität, Startkapital-Aktion), die durch den Europäischen Investitionsfonds (EIF) verwaltet werden, wurden ebenfalls auf die Beitrittsländer ausgedehnt. Diese Instrumente erleichtern den Zugang zur Darlehens- und Eigenkapitalfinanzierung für KMU, indem sie Bürgschaften für nationale Bürgschaftsprogramme, Venture Capital für nationale Venture Capital Fonds und Zuschüsse für die Anstellung und Ausbildung von Fondsmanagern zur Verfügung stellen. Eine weitere Maßnahme zur Verbesserung des Zugangs zur Finanzierung in den Beitrittsländern ist die KMU-Finanzierungsfazilität, eine gemeinsame Initiative des PHARE-Programms, der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE), der Council of Europe Development Bank, der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Europäischen Investitionsbank (EIB). Diese Fazilität stellt Darlehens-, Leasing- und Eigenkapitalfinanzierung für Finanzintermediäre bereit, um deren Kredit- und Investitionskapazität zu erhöhen.¹³⁶

131 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003.

132 Darüber hinaus ermöglicht ISPA die Kofinanzierung von Investitionen in Zusammenhang mit dem umweltbezogenen Acquis.

133 Slavova-Nocheva, M., The competition between railroad transport and motor transport in Bulgaria (Der Wettbewerb zwischen dem Schienen- und dem Straßenverkehr in Bulgarien), Rail Road Transport Magazine, Nr. 4, Sofia, April 2003.

134 Richter, S., EU enlargement: the issue of transfers (EU-Erweiterung: die Frage der Transfers), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 4.

135 Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect? Questions and answers (Erweiterung: Was können Unternehmen in den neuen Mitgliedstaaten erwarten? Fragen und Antworten), Brüssel, 2003.

136 Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect? Questions and answers (Erweiterung: Was können Unternehmen in den neuen Mitgliedstaaten erwarten? Fragen und Antworten), Brüssel, 2003.

4.1.4. Arbeitsmarkteffekte

Aus Sicht der KMU in den Beitrittsländern kann der Erweiterungsprozess den Arbeitsmarkt in zweierlei Hinsicht (ungünstig) beeinflussen: (i) durch den beschleunigten Strukturwandel und (ii) durch die Arbeitnehmerfreizügigkeit innerhalb der erweiterten EU.

In den Volkswirtschaften der Beitrittsländer, insbesondere in den MOEL, findet ein massiver Strukturwandel statt, der in erster Linie durch die Transformation in Richtung Marktwirtschaft bedingt ist und durch den europäischen Integrationsprozess weiter verstärkt wird (über ADI und Außenhandel). Der Strukturwandel manifestiert sich in einem Schrumpfen des landwirtschaftlichen und industriellen Sektors, im Wachstum des Dienstleistungssektors, in einem starken Produktivitätszuwachs, in Veränderungen auf der Nachfrageseite sowie in der Anwendung neuer Technologien. Auf Unternehmensebene bedeutet dies, dass sich auch die Anforderungen an die Inputfaktoren, insbesondere an die Arbeitskräfte, fortwährend und schnell verändern. Allerdings kann das Arbeitskräfteangebot in den MOEL mit diesen Entwicklungen nicht in ausreichendem Maß Schritt halten, da die berufsbezogene, sektorale und geografische Mobilität der Arbeitnehmer relativ gering ist¹³⁷. Unter diesen Bedingungen treten sowohl hohe Arbeitslosigkeit als auch Fachkräftemangel auf. Beispielsweise zeigte eine Erhebung aus dem Jahr 2001 unter 165 tschechischen KMU¹³⁸, dass 46 % der Bauunternehmen und 36 % der Transportunternehmen über Fachkräftemangel klagen. Auch verschiedene Unternehmensbefragungen in Litauen¹³⁹ weisen darauf hin, dass der Zugang zu Know-how und qualifizierten Arbeitskräften ein zunehmendes Problem darstellt.

Die Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit zwischen den bisherigen und den neuen Mitgliedstaaten im Zuge der Vollendung der Erweiterung könnte zu einer zusätzlichen Verschärfung des Mangels an qualifizierten Arbeitskräften führen. Wenngleich die Migration insgesamt sehr begrenzt bleiben dürfte (siehe Abschnitt 3.3), könnten bestimmte Segmente des Arbeitsmarktes, insbesondere hoch qualifizierte Kategorien sowie an die EU-15 grenzende Regionen (auf Grund von Auspendlern), stärker betroffen sein. Dementsprechend wird die mögliche Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte in einer estnischen sowie einer slowenischen Studie als Nachteil der Integration in den Binnenmarkt gesehen¹⁴⁰.

4.2. Sektorspezifische Auswirkungen

4.2.1. Sachgütererzeugung

Das Außenhandelsvolumen zwischen den Beitrittsländern und der EU-15 ist im Verhältnis zum BIP der Union relativ gering, im Verhältnis zur ökonomischen Größe der Beitrittsländer jedoch durchaus bedeutend. An den Export- und Importströmen sind jedoch vor allem große, und insbesondere ausländisch kontrollierte, Unternehmen direkt beteiligt, und weniger die kleinen bzw. lokal verankerten Betriebe (ähnlich wie auch in Westeuropa). Eine Erhebung unter 300 KMU in Lettland zeigt z.B., dass im Jahr 2002 nur 6,6 % der KMU in die Europäische Union exportierten¹⁴¹. In Polen entfielen im Jahr 2001 nur 5 % des Gesamtumsatzes der KMU in der Sachgütererzeugung auf Exporte in die Europäische Union¹⁴². In der Türkei beträgt der Anteil der KMU an den Gesamtexporten des Landes rd. 10 %¹⁴³. Allerdings sind kleine, lokal verankerte Unternehmen oftmals indirekt an den Exporten beteiligt, indem sie als Zulieferer für international agierende Großbetriebe fungieren.

Die Exporte der Beitrittsländer in die EU-15 konzentrieren sich auf folgende **Branchen**: (elektrische) Maschinen und Anlagen, Straßenfahrzeuge, Holzprodukte (insbesondere in den baltischen Ländern), Textilien und Bekleidung, Metalle sowie Möbel, wobei die zuletzt genannte Branche stark von KMU dominiert ist. Folglich sind

137 Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, The economic impact of enlargement (Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung), Enlargement Papers Nr. 4, Brüssel, Juni 2001.

138 Oberholzner, T., W. Bornett, H. Kanov, I. Pichler, Untersuchung der branchen- und regionalbezogenen Auswirkungen der EU-Erweiterung auf die oberösterreichische Wirtschaft, Wien, 2001, S. 152.

139 Weltbank, Aiming for a knowledge economy (Lithuania) (Auf dem Weg zu einer Wirtschaft des Wissens (Litauen)), s.l., März 2003.

140 Siimon, A., The Estonian SME policy in the context of the EU (Die estnische KMU-Politik im Kontext der EU), in: Economic Policy of the Republic of Estonia and the EU (Wirtschaftspolitik der Republik Estland und der EU), Tartu-Värska Conference Proceedings, Tallinn, 1999, S. 297-302; Damijan, J. et al., Ocena makro in mikroekonomskih učinkov vstopa Slovenije v EU (Bewertung der makro- und mikroökonomischen Auswirkungen des EU-Beitritts Sloweniens), Slowenische Handelskammer, Ljubljana, Mai 2003.

141 Hipotēku banka und SKDS Market and Public Opinion Research Centre, Mazās un vidējās uzņēmējdarbības vide Latvijā (Das Umfeld für kleine und mittlere Unternehmen in Lettland), s.l., Juni/Juli 2002.

142 Polish Agency for Enterprise Development, Report on the Condition of the Small and Medium-Size Enterprise Sector in Poland for the Years 2000-2001 (Bericht zur Lage der kleinen und mittleren Unternehmen in Polen in den Jahren 2000-2001), Warschau, 2002, S. 216.

143 Quelle: Türkischer ENSR-Partner.

es diese Branchen, die am stärksten von der exportinduzierten Nachfrage profitiert haben, wenngleich auch primär in Niedrigpreissegmenten. Andererseits besteht insbesondere in den Bereichen Maschinen und Anlagen sowie Kraftfahrzeuge auch erhebliche Importkonkurrenz aus der EU-15.

Diese Branchenstruktur des Außenhandels verschiebt sich gegenwärtig und die Vollbeitritte im Jahr 2004 werden diesen Trend zusätzlich beschleunigen. Auf Grund der steigenden Löhne werden die Wettbewerbsvorteile im Bereich der Arbeitskosten zunehmend geringer, was in bestimmten Branchen - insbesondere Textilien, Lederwaren und Holzprodukte - die Exportchancen beeinträchtigen wird¹⁴⁴ (wenngleich kurzfristig gerade diese Branchen vom Abbau der verbliebenen Handelsbarrieren profitieren sollten¹⁴⁵). Andererseits wird das Produktivitätswachstum in den technologieorientierten Branchen¹⁴⁶ deren Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der EU-15 verbessern. Für Unternehmen dieser Branchen werden sich dadurch neue Exportmöglichkeiten ergeben¹⁴⁷. In den am weitesten fortgeschrittenen MOEL ist bereits eine Zunahme des Anteils der technologieorientierten Sektoren an den Gesamtexporten zu beobachten, insbesondere in der Tschechischen Republik, Estland, Ungarn sowie der Slowakischen Republik¹⁴⁸ (nicht jedoch in Bulgarien, Lettland, Litauen und Rumänien, wo der Anteil arbeitsintensiver Branchen an den Exporten nach wie vor sehr hoch ist).

Darüber hinaus sind mit dem Integrationsprozess folgende branchen- und größenspezifische Effekte verbunden:

- Infolge der weiteren Senkung der Transaktionskosten dürften sich vor allem für kleinere Unternehmen in den Grenzregionen zur EU-15 neue Handels- und Kooperationsmöglichkeiten eröffnen (siehe auch Abschnitt 3.1.1). So zeigt z.B. eine polnische Studie, dass abweichende ausländische Produktnormen und technische Standards für kleinere Unternehmen ein größeres Exporthindernis darstellen als für größere Betriebe¹⁴⁹.
- In der großbetrieblich strukturierten Stahlindustrie ist, insbesondere in der Tschechischen Republik¹⁵⁰, eine weitere schmerzhafteste Restrukturierung erforderlich, um die Wettbewerbsfähigkeit in einer erweiterten EU sicherzustellen. Dieser Prozess kann auch kleine Zulieferbetriebe negativ betreffen.
- Es wird erwartet, dass die Nachfrage nach PKW in den Beitrittsländern weiter zunimmt. Von dieser Entwicklung profitieren auch die lokalen Zulieferer der großen Fahrzeughersteller. Andererseits verlangt die Anwendung des Acquis eine Absenkung des Zolltarifs für PKW-Importe aus Drittländern (v.a. Japan und USA), wodurch der Wettbewerbsdruck auf dem PKW-Markt zunimmt¹⁵¹. Für slowenische Unternehmen könnte durch die Übernahme des EU-Zollrechts der Zugang zu den Märkten der ehemaligen jugoslawischen Staaten allgemein schwieriger werden¹⁵².

144 Havlik, P. et al., Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries (Die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie in den MOE-Beitrittsländern), Composite Paper, WIIW, Wien, Juli 2001; Rogut, A., Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji ekonomicznej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski (KMU und die wirtschaftliche Integration: Erfahrungen der EU-Länder, Schlussfolgerungen für Polen), University of Lodz Press, Lodz, 2002.

145 The Office of the Committee of European Integration, Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej (Die Bilanz aus Kosten und Nutzen des Beitritts Polens zur Europäischen Union), Warschau, 2003.

146 Das höchste Produktivitätswachstum wurde in der Erzeugung von elektrischen und optischen Geräten sowie in der Erzeugung von Transportmitteln festgestellt (siehe Europäische Kommission, European competitiveness report 2003 (Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit Europas 2003), Luxemburg, 2003, S. 143).

147 Havlik, P., CEE industry in an enlarged EU: restructuring, specialization and competitiveness (Die MOE-Industrie in einer erweiterten EU: Restrukturierung, Spezialisierung und Wettbewerbsfähigkeit), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 27.

148 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Impact of Enlargement on Industry (Auswirkungen der Erweiterung auf die Industrie), Commission staff working paper, SEC(2003) 234, Brüssel, 24.2.2003, S. 8-9; Europäische Kommission, European competitiveness report 2003 (Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit Europas 2003), Luxemburg, 2003.

149 The Office of the Committee of European Integration, Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej (Die Bilanz aus Kosten und Nutzen des Beitritts Polens zur Europäischen Union), Warschau, 2003.

150 Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect? Questions and answers (Erweiterung: Was können Unternehmen in den neuen Mitgliedstaaten erwarten? Fragen und Antworten), Brüssel, 2003, S. 21; Havlik, P., CEE industry in an enlarged EU: restructuring, specialization and competitiveness (Die MOE-Industrie in einer erweiterten EU: Restrukturierung, Spezialisierung und Wettbewerbsfähigkeit), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 32.

151 Pelkmans, J., J.-P. Casey, EU enlargement: external economic implications (EU-Erweiterung: externe wirtschaftliche Implikationen), BEEP briefing Nr. 4, s.l., April 2003, S. 6.

152 Damijan, J. et al., Ocena makro in mikroekonomskih učinkov vstopa Slovenije v EU (Bewertung der makro- und mikroökonomischen Auswirkungen des EU-Beitritts Sloweniens), Slowenische Handelskammer, Ljubljana, Mai 2003.

- Die chemische Industrie, insbesondere kleinere Unternehmen, dürften mit ernstzunehmenden Herausforderungen in Bezug auf die Anpassung an die EU-Normen im Bereich des Umweltschutzes und der Arbeitsplatzsicherheit konfrontiert sein.¹⁵³

¹⁵³ Havlik, P. et al., Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries (Die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie in den MOE-Beitrittsländern), Composite Paper, WIIW, Wien, Juli 2001; Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect? Questions and answers (Erweiterung: Was können Unternehmen in den neuen Mitgliedstaaten erwarten? Fragen und Antworten), Brüssel, 2003, S. 24.

- Auf Grund der Investitionserfordernisse auf dem Gebiet des Umweltschutzes eröffnen sich neue Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmen, die z.B. auf Recycling oder Abfallmanagement spezialisiert sind oder einschlägige Materialien und Ausrüstungsgegenstände herstellen.¹⁵⁴

4.2.2. Dienstleistungen

Zu Beginn des Transformationsprozesses war der Dienstleistungssektor in den MOEL im Vergleich zu westeuropäischen Ländern deutlich unterentwickelt. Im Zuge der Restrukturierung der Volkswirtschaften stieg der Anteil der Dienstleistungen am gesamtwirtschaftlichen Produktionsvolumen und an der Gesamtbeschäftigung in den folgenden Jahren jedoch rasch an. In Ungarn, Polen, der Slowakischen Republik und Slowenien erreichte der Anteil der Dienstleistungen an der gesamten Wertschöpfung und der Beschäftigung im Jahr 2001 bereits knapp den EU-Durchschnittswert¹⁵⁵. Der Erweiterungsprozess beeinflusst bestimmte Dienstleistungsbranchen in unterschiedlicher Weise.

Die Integration in die EU ist mit einem positiven Nachfrageeffekt für **Baudienstleistungen** verbunden. Dies ist im Wesentlichen auf drei Faktoren zurückzuführen: (i) die Investitionserfordernisse in Zusammenhang mit der Übernahme des Acquis, (ii) die Finanzhilfen der EU für den Ausbau der Infrastruktur (z.B. ISPA und in der Folge der Kohäsionsfonds) und (iii) das Engagement ausländischer Investoren (Neugründung oder Modernisierung von Betriebsstätten, etc.). In Malta ist das Bauwesen sogar jener Sektor, der am stärksten vom EU-Beitritt des Landes profitieren dürfte, wobei ein Zusatzwachstum der Bauproduktion von fast 9 % erwartet wird¹⁵⁶. Nach Gewährung der Dienstleistungsfreiheit bieten sich zudem vor allem in den angrenzenden EU-15-Regionen neue Geschäftsmöglichkeiten. Eine ungarische Studie weist allerdings darauf hin, dass es vor allem die größeren Bauunternehmen sind, die von den genannten Entwicklungen profitieren¹⁵⁷.

Im **Einzelhandel** haben kleinere Geschäfte starke Konkurrenz durch große Handelsketten erhalten, die sich oftmals im Besitz ausländischer Konzerne befinden. Dadurch wird der Trend in Richtung höherer Marktkonzentration mit wenigen dominierenden Handelskonzernen beschleunigt. In den Grenzregionen zur EU-15 sind grenzüberschreitende Einkaufsfahrten zur Regel geworden, allerdings ist der Saldo aus den Kaufkraftströmen nicht immer eindeutig (siehe auch Abschnitt 3.1.2). Eine Erhebung unter Einzelhändlern in Westungarn (an der Grenze zu Österreich) zeigt jedenfalls, dass der Anteil österreichischer Kunden am Gesamtumsatz mit durchschnittlich 8,5 % eine nennenswerte Größenordnung erreichen kann¹⁵⁸.

Der mit der Erweiterung verbundene Einkommenseffekt wird sich in den Beitrittsländern und insbesondere in den MOEL positiv auf die Nachfrage nach **Tourismusdienstleistungen** auswirken. Ein Teil dieser zusätzlichen Nachfrage wird sich freilich auf ausländische Tourismusangebote richten. Innerhalb der Beitrittsländer werden die traditionellen Fremdenverkehrsregionen sowie die Qualitätsanbieter am stärksten profitieren. Unter anderem wird in Malta mit einem deutlichen Aufschwung des Tourismus im Gefolge des Beitritts gerechnet¹⁵⁹.

Das Wachstum des Warenverkehrs zwischen den Beitrittsländern und der EU-15 bedeutet auch zusätzliche Aufträge für die **Transportwirtschaft**. Erleichterungen für die Frachtunternehmen in den MOEL ergeben sich auch durch den Ausbau der Straßeninfrastruktur und nach der Liberalisierung der Kabotage eröffnen sich schließlich neue Märkte in den EU-15-Ländern. Andererseits sind die Transportunternehmen mit erheblichen Investitionserfordernissen in Zusammenhang mit der Erfüllung der EU-Normen (z.B. technische Ausstattung der Fahrzeuge, etc.) sowie mit restriktiveren Sozial- und Arbeitsvorschriften (z.B. Arbeitszeiten der Lenker) konfrontiert. Insbesondere für kleinere Unternehmen besteht gegebenenfalls die Notwendigkeit, zusätzliche Arbeitskräfte aufzunehmen, während größere Unternehmen über höheren Spielraum bei der Optimierung der

154 Piasecki, B., A. Rogut, E. Stawasz, S. Johnson, D. Smallbone, Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej (Das Unternehmensumfeld für KMU in Polen und in den EU-Ländern), Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warschau, 1998.

155 Für detaillierte Informationen siehe Vidovic, H., The services sectors in Central and Eastern Europe (Die Dienstleistungssektoren in Zentral- und Osteuropa), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 44-54.

156 Bayar, A., Malta and the EU - Membership and Non-Membership, the costs and benefits (Malta und die EU - Mitgliedschaft und Nicht-Mitgliedschaft, Kosten und Nutzen), EcoMod und EMCS Ltd, 2003.

157 Oelberg, K., C. Lampert, A. Gelei, L. Csizmazia, Építőipar az Európai Unióban és Magyarországon (Das Baugewerbe in der Europäischen Union und Ungarn), Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, Budapest, 2002.

158 Grosz, A.: Erwartungen der ungarischen Unternehmen in Verbindung mit der EU-Erweiterung, West Hungarian Research Institute, Győr, 2002.

159 Bayar, A., Malta and the EU - Membership and Non-Membership, the costs and benefits (Malta und die EU - Mitgliedschaft und Nicht-Mitgliedschaft, Kosten und Nutzen), EcoMod und EMCS Ltd, 2003.

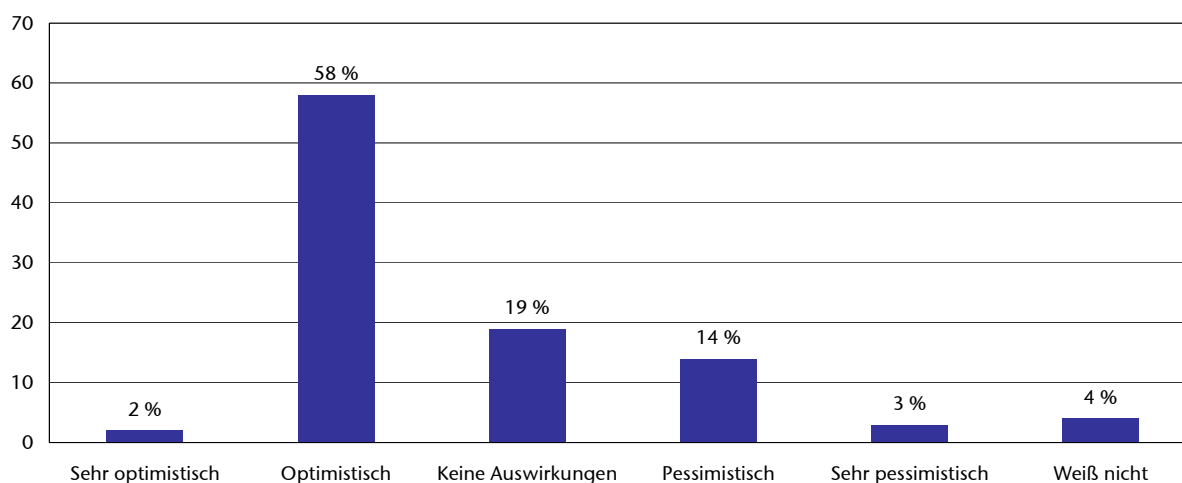
Planung des Lenker- und Fahrzeugeinsatzes verfügen¹⁶⁰. In gleicher Weise wie die Spediteure in der EU-15 (siehe Abschnitt 3.1.2) werden auch jene in den Beitrittsländern mit dem Wegfall der Zollabfertigung einen Geschäftsbereich verlieren¹⁶¹.

Die *unternehmensbezogenen und technischen Dienstleistungen* in den MOEL weisen derzeit noch einen erheblichen Entwicklungsrückstand gegenüber jenen in der EU-15 auf¹⁶². Die Erweiterung wird jedoch den Technologie- und Know-how-Transfer wesentlich erleichtern und dadurch auch in diesem Bereich den Aufholprozess beschleunigen. Vor allem die Nachfrage nach technischen Dienstleistungen wird durch den hohen Investitionsbedarf in Verbindung mit den Anpassungen an den Acquis gestützt (z.B. Infrastrukturplanung, Recycling, Energietechnik).

4.3. Erwartungen und Einstellungen der Unternehmen gegenüber dem EU-Beitritt

Obwohl die KMU in den MOEL einer Reihe von Herausforderungen in Zusammenhang mit dem Beitrittsprozess gegenüberstehen, sind ihre Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung des Unternehmens nach dem Beitritt im Allgemeinen optimistisch und eine deutliche Mehrheit ist der EU-Mitgliedschaft gegenüber positiv eingestellt. Gemäß der CAPE-Erhebung in den MOEL aus dem Jahr 2003 wird der Beitritt von 89 % der befragten Unternehmen befürwortet, wobei die Werte für die einzelnen Länder von 69 % in Lettland bis 97 % in Rumänien reichen¹⁶³. Des Weiteren zeigt Abbildung 4.1, dass 60 % der Unternehmen in Bezug auf die wirtschaftlichen Aussichten angesichts des Beitritts (sehr) optimistisch und nur 17 % (sehr) pessimistisch sind.

Abbildung 4.1: Bewertung der wirtschaftlichen Aussichten für das Unternehmen angesichts des Beitritts, Anteil der Unternehmen in Prozent, zehn MOEL



Quelle: Eurochambres und SBRA, Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe, A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market (Die Beitrittsvorbereitungen der Unternehmen in Zentraleuropa, eine Unternehmensbefragung zum Stand der Vorbereitungen für den Binnenmarkt), Dritte Auflage, Brüssel, 2003.

160 Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Wdrożenie ustawy o czasie pracy kierowców oraz ustawy o transporcie drogowym w zakresie zabezpieczenia finansowego (Die Umsetzung des Gesetzes über die Arbeitszeit von Lenkern und des Gesetzes über die Sicherheit im Finanzwesen), Warschau, 2001.

161 Jakomin, L., S. Zupančič, M. Medeot, I. Jakomin, J. Kržišnik, I. Trstenjak, Vstop Slovenije v Evropsko Unijo in vpliv na notranjo špedicijo (Der Beitritt Sloweniens zur EU und die Auswirkungen auf das Speditionsgeschäft), Forschungsbericht des PRINZ Institute, Industrie- und Handelskammer Slowenien, Ljubljana, Oktober 2002.

162 Vidovic, H., The services sectors in Central and Eastern Europe (Die Dienstleistungssektoren in Zentral- und Osteuropa), in: Richter, S., The Accession Treaty and Consequences for New EU Members (Der Beitrittsvertrag und seine Konsequenzen für die neuen EU-Mitglieder), wiiw Current Analyses and Country Profiles Nr. 18, s.l., April 2003, S. 44-54.

163 Eurochambres und SBRA, Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe, A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market (Die Beitrittsvorbereitungen der Unternehmen in Zentraleuropa, eine Unternehmensbefragung zum Stand der Vorbereitungen für den Binnenmarkt), Dritte Auflage, Brüssel, 2003, S. 25.

Andere nationale oder regionale Befragungen bestätigen, dass die KMU per Saldo positive Auswirkungen auf Grund des Beitritts erwarten. Einige Studien kamen aber auch zu gegenteiligen Ergebnissen:

- Eine Erhebung aus dem Jahr 2002 unter mehr als 1 900 estnischen KMU zeigt, dass 35 % einen positiven, 22 % keinen und 20 % einen negativen Einfluss des Beitritts auf die eigene Geschäftstätigkeit sehen.¹⁶⁴
- Gemäß einer Befragung von knapp 200 KMU in Slowenien im Jahr 1999 betrachten 52 % den Binnenmarkt in erster Linie als Chance, 16 % primär als Gefahr und 28 % können weder Chancen noch Gefahren erkennen¹⁶⁵. Sowohl in der estnischen als auch in der slowenischen Studie nimmt der Optimismus mit steigender Unternehmensgröße zu.
- Im Gegensatz dazu kam eine polnische Erhebung aus dem Jahr 2001 unter 300 Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten zu dem Ergebnis, dass die Mehrheit mit negativen Auswirkungen des EU-Beitritts rechnet: 28 % vertraten die Meinung, dass sich die Situation des Unternehmens verschlechtern wird, während nur 19 % eine Verbesserung erwarteten (keine Änderung: 36 %, keine Aussage möglich: 17 %).¹⁶⁶
- Eine Befragung unter 300 lettischen KMU bestätigt die polnischen Ergebnisse: 33 % befürchten eine Verschlechterung und nur 17 % eine Verbesserung der Geschäftslage nach dem EU-Beitritt, weitere 23 % sehen keine Veränderung und 27 % sind nicht in der Lage, eine Bewertung abzugeben.¹⁶⁷

Im Rahmen der CAPE-Befragung wurde auch erhoben, welche wesentlichen Auswirkungen des EU-Beitritts die Unternehmen erwarten:

- 20 % der Unternehmen rechnen mit 'verschärftem Wettbewerb auf dem Heimmarkt durch europäische Konkurrenten';
- 15 % der Unternehmen erwarten einen 'leichteren Zugang zu EU-Märkten'; und
- 14 % hoffen auf 'transparentere Bedingungen für die Geschäftstätigkeit auf dem Heimmarkt (Wettbewerbsrecht, staatliche Förderungen, öffentliches Beschaffungswesen, etc.)'.

In einer Erhebung aus dem Jahr 2002 unter 800 KMU in der Slowakei äußerten 47 % der Befragten die Befürchtung, dass der Wettbewerb auf dem Heimmarkt nach dem Beitritt zur Europäischen Union zunehmen werde¹⁶⁸.

In den Beitrittsländern sehen wesentlich mehr Unternehmen als in der EU-15 einen Bedarf nach strategischen Maßnahmen in Reaktion auf die durch die Erweiterung veränderten Rahmenbedingungen. Im Durchschnitt planen nur 24 % der Unternehmen keinerlei Veränderung der Strategie, wenngleich deutliche Unterschiede zwischen den Ländern bestehen: Während in Slowenien 46 % der Befragten eine Veränderung der Strategie für nicht erforderlich halten, sind es in Rumänien und Estland nur 11 % und in Bulgarien nur 15 %¹⁶⁹.

164 Ministry of Economic Affairs and Communications, Development Trends of Estonian Small and Medium Enterprises (Entwicklungstrends unter den estnischen kleinen und mittleren Unternehmen), Tallinn, 2003.

165 Rebernik, M., M. Rus, Slovenian SMEs in the Light of the European Observatory for SMEs (Slowenische KMU im Lichte des Beobachtungsnetzes der europäischen KMU), Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Maribor, 2000.

166 Quelle: Polish Agency for Enterprise Development.

167 Hipotēku banka und SKDS Market and Public Opinion Research Centre, Mazās un vidējās uzņēmējdarbības vide Latvijā (Das Umfeld für kleine und mittlere Unternehmen in Lettland), s.l., Juni/Juli 2002.

168 NADSME, SMEs in the process of Slovakia's accession to the EU (KMU im EU-Beitrittsprozess der Slowakei), Bratislava, 2002.

169 Eurochambres und SBRA, Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe, A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market (Die Beitrittsvorbereitungen der Unternehmen in Zentraleuropa, eine Unternehmensbefragung zum Stand der Vorbereitungen für den Binnenmarkt), Dritte Auflage, Brüssel, 2003, S. 24.

Kapitel 5

Wirtschaftspolitische Maßnahmen im Zusammenhang mit der EU-Erweiterung

Um nachteilige Verwerfungen im Unternehmenssektor zu vermeiden und um sicherzustellen, dass wirtschaftliche Chancen tatsächlich genutzt und realisiert werden, wurden auf europäischer, nationaler und regionaler Ebene verschiedene wirtschaftspolitische Maßnahmen geschaffen, die (kleine) Unternehmen in der Anpassung an die neuen Umfeldbedingungen einer erweiterten EU unterstützen. Dieses Kapitel bietet einen kurzen Überblick über einschlägige Instrumente auf europäischer Ebene und stellt ausgewählte nationale bzw. regionale Maßnahmen vor, um die Art und Gestaltungsweise der eingesetzten Förderungen zu veranschaulichen. Abschnitt 5.1 ist den Maßnahmen in den derzeitigen Mitgliedstaaten gewidmet, während sich Abschnitt 5.2 mit der Unterstützung der Unternehmen in den Beitrittsländern befasst.

5.1. Maßnahmen für KMU in Europa-19

Damit Unternehmen in der Lage sind, sich neuen externen Bedingungen erfolgreich anzupassen, benötigen sie zunächst ausreichende Informationen über diese Bedingungen. Die Realisierung neuer Geschäftschancen setzt des Weiteren voraus, dass Unternehmen in den derzeitigen Mitgliedstaaten wirtschaftliche Beziehungen zu den Beitrittsländern aufbauen. Sowohl die Informationsbeschaffung als auch der Aufbau internationaler Beziehungen sind für kleinere Unternehmen jedoch schwieriger und mit relativ höheren Kosten verbunden als für größere Unternehmen. Es ist daher nur folgerichtig, dass die Unterstützung der KMU in Zusammenhang mit der Erweiterung in erster Linie auf die Bereitstellung relevanter Informationen und auf die Förderung der Kooperation zwischen Unternehmen in den derzeitigen und neuen Mitgliedstaaten ausgerichtet ist.

Entsprechend der besonderen Bedeutung des Erweiterungsprozesses für die KMU in jenen Regionen, die an die Beitrittsländer grenzen, hat die Kommission im Jahr 2001 eine '*Gemeinschaftsaktion für Grenzregionen*' ins Leben gerufen¹⁷⁰. Das Programm bezieht sich auf insgesamt 23 Regionen in Finnland, Deutschland, Österreich, Italien und Griechenland. Seit 2001 finanziert dieses Programm ein breit angelegtes KMU-Projekt ('Gemeinsam mit Europa wachsen'), das von einem Netzwerk aus 28 Handelskammern (ARGE28) getragen wird. Dieses Netzwerk stellt Informationen zur Erweiterung zur Verfügung, organisiert Seminare und Workshops für Unternehmer, bietet finanzielle Unterstützung für Strategieberatung und fungiert als Vermittler für Geschäftskontakte und Kooperationen in den Beitrittsländern¹⁷¹. Im Jahr 2002 wurden so genannte '*Regionale Kooperationsbörsen zugunsten kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) in EU-Regionen entlang der Grenze zu den Beitrittsländern*', organisiert von den örtlichen Euro Info Centres, aus der Gemeinschaftsaktion finanziell unterstützt. Die Initiativen für 2003 richteten sich u.a. auf folgende Aspekte¹⁷²:

- Verbesserung des Zugangs zu Unterstützungsdiensten für Kleinst- und kleine Unternehmen und Förderung der interregionalen und grenzüberschreitenden Kooperation dieser Unternehmen.

170 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Mitteilung der Kommission über die Auswirkungen der Erweiterung für die an Beitrittsländer angrenzenden Regionen - Gemeinschaftsaktion für Grenzregionen, KOM(2001) 437 endgültig, Brüssel, 25.7.2001.

171 Siehe auch <http://www.arage28.org/>.

172 Für weitere Details siehe <http://europa.eu.int/comm/enlargement/borderregions/>.

- Qualifizierung, Umschulung und Steigerung der Mobilität der Arbeitnehmer in von der Erweiterung betroffenen Sektoren (insbesondere die am stärksten gefährdeten Gruppen wie unqualifizierte Arbeitskräfte).
- Ein spezifisches 'Programm zur Vorbereitung auf die Erweiterung für KMU', das Kooperationen und Partnerschaften zwischen KMU in den derzeitigen Mitgliedstaaten und den Beitrittsländern unterstützt.

Neben der Gemeinschaftsaktion für Grenzregionen hat die Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission im Jahr 2003 die europaweite Kampagne 'Neue Märkte - Neue Chancen' initiiert¹⁷³. Die Kampagne wird von den Euro Info Centres umgesetzt und umfasst etwa 400 Aktivitäten wie Business Clubs, Workshops und Informationstage. Ein Schwerpunkt der Initiative ist die Bereitstellung praktischer und branchenspezifischer Informationen (z.B. Recht, Exportleitfäden). Darüber hinaus ist es das Ziel, neue Kontakte zwischen KMU in den derzeitigen und neuen Mitgliedstaaten herzustellen. Ein Beispiel dafür ist ein virtuelles Büro für Unternehmen in Polen, Estland und Schweden.

Schließlich unterstützt die EU die Erweiterungsvorbereitungen der KMU auch über allgemeine Instrumente, z.B. die Strukturfonds und die Gemeinschaftsinitiativen. Vor allem die Interreg-Programme in jenen EU-Ländern, die an Beitrittsländer grenzen, fördern die grenzüberschreitende Kooperation zwischen KMU sowie andere Vorbereitungsmaßnahmen für die Erweiterung. *Ein Beispiel ist das finnische Interreg-Programm für die südfinnische Küstenregion, wo viele Projekte das Ziel verfolgen, die KMU bei der Realisierung von Geschäftsmöglichkeiten in Estland oder anderen baltischen Staaten zu unterstützen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf branchenspezifischen Initiativen, wie z.B. der 'Kooperation im IT-Sektor zwischen Südfinnland und Estland' oder dem 'Baltischen Holznetzwerk'. Das Programm für die südfinnische Küstenregion ist eng mit dem estnischen PHARE-CBC Programm verknüpft.*¹⁷⁴

Auf nationaler Ebene haben nur wenige EWR-Länder Maßnahmen eingerichtet, die speziell auf die Vorbereitung der Unternehmen auf die Erweiterung abzielen. Allerdings setzen manche Länder innerhalb ihrer allgemeinen Instrumente der Internationalisierungsförderung gewisse Schwerpunkte auf (ausgewählte) MOEL. Dies ist z.B. in Frankreich, Finnland und Spanien der Fall. Der zunehmende Wettbewerbsdruck auf Grund der Erweiterung ist auch eines der wirtschaftspolitischen Motive für das portugiesische *Modernisierungsprogramm für Unternehmen (SIME)*, das eine allgemeine Maßnahme zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit darstellt. Darüber hinaus verfügen manche Länder über Programme zur Unterstützung des privaten Unternehmenssektors in den Beitrittsländern (siehe auch Abschnitt 5.2). Heimische Unternehmen können von solchen Maßnahmen in indirekter Weise profitieren, da die sachliche Hilfeleistung oftmals nach außen vergeben wird und sich in der Folge verschiedene Kooperationsbeziehungen mit den Beitrittsländern entwickeln können. Ein Beispiel dafür ist das *Osteuropa Förderprogramm* in Dänemark.

Jene Länder, die über speziell auf die Erweiterung ausgerichtete Maßnahmen verfügen, legen dabei meist den Schwerpunkt auf die Bereitstellung von einschlägigen Informationen und Beratungsleistungen sowie auf die Förderung der Kooperation zwischen heimischen Unternehmen und Betrieben aus den Beitrittsländern, einschließlich Exporttätigkeit und Investitionsvorhaben. Österreich und Deutschland weisen die größte Vielfalt an Maßnahmen auf. Im Folgenden sollen einige Beispiele vorgestellt werden, um die unterschiedlichen Formen der in den EU-Ländern eingesetzten Unterstützungsleistungen zu veranschaulichen.

- *Frankreich:* Die 'Erweiterungsmision' der Direction des Relations Economiques Extérieures (DREE; Direktion für Externe Wirtschaftsbeziehungen) des Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie (MINEFI; Ministerium für Wirtschaft, Finanzen und Industrie) stellt eine Informations- und Unterstützungseinrichtung zu allen Fragen der Erweiterung für Unternehmen dar. Es werden länder- und branchenspezifische Informationen über rechtliche Bestimmungen, Standardisierung, das öffentliche Beschaffungswesen, etc. bereitgestellt. Im Jahr 2003 waren mehr als 100 Informationsveranstaltungen geplant.
- *Spanien:* Der 'Plan de Ampliación' (Erweiterungsplan) wurde 1999 eingeführt und umfasst eine Vielzahl unterschiedlicher Maßnahmen. Die wesentlichen Ziele sind die Hebung des Bewusstseins über die Chancen und Herausforderungen in den neuen Mitgliedsländern unter den spanischen Unternehmen sowie insbesondere die Förderung der wirtschaftlichen Beziehungen zu einigen der Beitrittsländer (Polen, Ungarn und Tschechische Republik). Es werden u.a. allgemeine und branchenspezifische Informationen bereitgestellt, einschließlich Informationen über Investitionsmöglichkeiten, wechselseitige

¹⁷³ Siehe auch http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic_enlargement_en.html sowie <http://eic.cec.eu.int/Enlargement/>.

¹⁷⁴ Quelle: Finnischer ENSR-Partner.

Exkursionen zwischen den MOEL und Spanien organisiert sowie Investitionsförderungen gewährt. An der Verwaltung des Programms sind unterschiedliche Behörden und Organisationen beteiligt, die Hauptverantwortung liegt jedoch beim spanischen Ministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten.¹⁷⁵

- *Norwegen:* Im Jahr 1997 wurde ein spezieller Investitionsfonds für Mittel- und Osteuropa eingerichtet, der durch den Norwegischen Wirtschafts- und Regionalentwicklungsfonds verwaltet wird. Ziel des Fonds ist die Intensivierung der Kooperationen zwischen norwegischen Unternehmen und Unternehmen in den MOEL. Der Großteil der geförderten Investitionen wurde bisher in den baltischen Ländern sowie in Polen getätigt.¹⁷⁶
- *Schweden:* In den Jahren 1995/1996 wurde von SIDA in Zusammenarbeit mit NUTEK und ALMI das 'StartÖst'-Programm (Start nach Osten) eingeführt. Das Programm richtet sich an schwedische KMU, die beabsichtigen, eine viel versprechende Geschäftsidee in Mittel- und Osteuropa umzusetzen. Die Geschäftsidee muss in Kooperation mit einem Unternehmen aus dem Zielgebiet verwirklicht werden (eine entsprechende Kooperationsvereinbarung ist Fördervoraussetzung). Die Unterstützung erfolgt in Form von Darlehen für erforderliche Investitionen in der Gründungsphase. Ein Großteil der Projekte bezieht sich auf Litauen und Lettland.¹⁷⁷
- *Österreich:* In Österreich wurde vor allem auf regionaler Ebene eine Vielzahl von Initiativen und Maßnahmen geschaffen. Ein Beispiel ist das 'Fitness Programm' in Niederösterreich, das Unternehmen hilft, die mit der Erweiterung verbundenen Chancen zu nutzen. Im Rahmen dieses Programms wurde u.a. eine Reihe von grenzüberschreitenden 'Impulszentren' entlang der Grenze zur Tschechischen und Slowakischen Republik eingerichtet, die Unterstützung für grenzüberschreitende Kooperationen bieten. Die Wirtschaftskammer Wien betreibt ein 'EU-Erweiterungs-Beratungszentrum', das unterschiedliche kostenlose oder geförderte Unterstützungsdienste anbietet, z.B. Informationen über die Erweiterung, Workshops mit Internationalisierungsexperten, Kontakttreffen in den Beitrittsländern, Suche nach Kooperationspartnern, Hilfestellung durch Kooperationsassistenten sowie Coaching für die Umsetzung von Internationalisierungsstrategien¹⁷⁸. Ähnliche Maßnahmen werden auch von anderen Landesregierungen und Landeskammern angeboten.
- *Deutschland:* Auch in Deutschland besteht eine große Zahl an Instrumenten, die Unternehmen dabei unterstützen, die Chancen auf den mittel- und osteuropäischen Märkten zu nutzen. Wie in Österreich richten sich viele Maßnahmen auf die Grenzregionen zu den Beitrittsländern. Ein erfolgreiches Beispiel für Initiativen zur Förderung grenzüberschreitender Geschäftsaktivitäten ist die 'Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft' (TWG), die auf Grund ihrer transnationalen Ausgestaltung eine Sonderstellung einnimmt. Die TWG bietet einen umfassenden Kranz an Unterstützungsdiensten, der auch die allgemein in Deutschland und Österreich verfügbaren Instrumente widerspiegelt (siehe Box 3). Darüber hinaus zielen viele regionalpolitische Programme auf die allgemeine 'Aufwertung' der deutschen Grenzregionen und ihrer Unternehmen ab, um so den Strukturanpassungsdruck im Zuge der EU-Erweiterung aufzufangen. Ein Beispiel für ein solches Programm ist das 'Ertüchtigungsprogramm Ostbayern'.

175 Siehe auch: <http://www.mcx.es/sgcomex/ampliacion.pdf> and <http://www.mcx.es/sgcomex/home1fra.htm>.

176 Siehe auch: <http://www.snd.no>.

177 Siehe auch: <http://www.nutek.se>.

178 Siehe auch: <http://wko.at/wien/aw/>.

Box 3: Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG (TWG)

Die TWG wurde 1994 auf Initiative der Regierungen Polens und Deutschlands gegründet. Die Anteilshaber sind vier deutsche Bundesländer an der Grenze zu Polen sowie die Republik Polen. Das Ziel der TWG ist die Unterstützung der KMU (die TWG ist auf kleine und mittlere Unternehmen ausgerichtet) in den betroffenen Grenzregionen beim Zugang zu den Märkten des jeweiligen Nachbarlandes sowie die Förderung der deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen durch die Unterstützung von Investitions- und Kooperationsprojekten.

Die TWG bietet die folgenden Unterstützungsdienste:

- Informationen über die Rahmenbedingungen in Polen (und Deutschland), z.B. rechtliche Bestimmungen, Betriebsstandorte, Märkte;
- Beratung betreffend Außenhandel, Kooperationen und Investitionsmöglichkeiten;
- Hilfestellung bei der Suche nach Kooperationspartnern und Fachkräften;
- Analyse von Marktentwicklungen;
- Bewertung von Investitionsstandorten;
- Hilfestellung in sprachlichen Angelegenheiten;
- Organisation von Informationsveranstaltungen und Konferenzen sowie Informationsreisen.

Die wesentliche Stärke der TWG ist, dass die individuelle Beratung in den Vordergrund gestellt wird. Für jeden Kunden wird ein eigener Plan erstellt, dessen Umsetzung in der Folge unterstützt wird. Die Mitarbeiter der TWG, deutsche als auch polnische Beschäftigte, beherrschen beide Sprachen, verfügen über enge Kontakte zu den Behörden in beiden Ländern und sind mit den regionalen Gegebenheiten und Märkten bestens vertraut.

Bis Anfang 2003 hatte die TWG insgesamt 8 800 Kunden betreut. Daraus sind 170 Joint Ventures und 160 andere Kooperationsvereinbarungen hervorgegangen. Die Zahl der dadurch geschaffenen neuen Arbeitsplätze wird auf über 1 000 geschätzt. Des Weiteren wurden 70 deutsch-polnische Wirtschaftskonferenzen und 30 Kooperationsveranstaltungen organisiert, die von insgesamt mehr als 10 000 Unternehmen besucht wurden. Gegenwärtig erhält die TWG etwa 100 neue Anfragen pro Monat.

Quelle: <http://www.twg.pl>.

5.2. Maßnahmen für KMU in den Beitrittsländern

Die mit der Erweiterung verbundenen Herausforderungen sind für die KMU in den Beitrittsländern wesentlich größer und auch von anderer Art als für die KMU in Europa-19. Dies spiegelt sich auch im Umfang, in den Zielen und in der Ausrichtung der entsprechenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen wider. **Auf europäischer Ebene** wurden über das PHARE-Programm erhebliche Mittel für die Beitrittsvorbereitungen der KMU in den Beitrittsländern aufgebracht (siehe Abschnitt 4.1.3)¹⁷⁹. Ähnlich wie in den erweiterungsbezogenen Maßnahmen der derzeitigen EWR-Länder, wird der Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation auch im Rahmen von PHARE ein hoher Stellenwert eingeräumt (in Form von PHARE CBC). Der wesentliche Teil der Förderungen zielt allerdings auf die Erhöhung der generellen Wettbewerbsfähigkeit der KMU sowie auf die Anpassung der Unternehmen an den Acquis ab (siehe Abschnitt 4.1.2). Letzteres beinhaltet einerseits die direkte Kofinanzierung entsprechender Investitionen und andererseits die Bereitstellung relevanter Informationen (z.B. über das so genannte *Business Support Programme*). Die Bereitstellung von Informationen betreffend den Acquis zählt auch zu den Hauptaufgaben des EIC-Netzwerks in den Beitrittsländern. Die oben erwähnte europaweite EIC-Kampagne '*Neue Märkte - Neue Chancen*' deckt auch diese Länder ab.

CAPE III, das Beitrittsprogramm für Osteuropa von Eurochambres, ist ebenfalls auf die Übernahme des Acquis ausgerichtet. Das Programm wird von der Europäischen Kommission finanziert und läuft bis Juli 2004. Das so genannte CAPE Acquis Audit etwa bietet den Unternehmen in den Beitrittsländern ein von externen Experten durchgeführtes Screening, um festzustellen inwieweit der Betrieb die relevanten EU-Normen erfüllt.

Zusätzlich zu den Vorbeitrittshilfen auf EU-Ebene haben auch viele einzelne Mitgliedstaaten Unterstützungsprogramme geschaffen, die auf die Stärkung des privaten Unternehmenssektors in den Beitrittsländern ausgerichtet sind. Zum Beispiel hat die Handelskammer von Halle-Vilvoorde, Antwerpen und

¹⁷⁹ PHARE steht ausschließlich den mittel- und osteuropäischen Ländern zur Verfügung. Allerdings existieren für Zypern, Malta und die Türkei eigene, jedoch ähnliche Vorbeitrittsinstrumente.

Limburg in *Belgien* ein *Acquis Unterstützungsprogramm für bulgarische Unternehmensverbände* entwickelt. Zielgruppe sind Unternehmensverbände in bestimmten bulgarischen Regionen, die mit Hilfe von Ausbildungsmaßnahmen in die Lage versetzt werden sollen, ihre Mitglieder (KMU) nach dem Beitritt auf dem europäischen Markt erfolgreich zu betreuen. Zu den Ausbildungsinhalten zählen z.B. die europäischen institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen, Standardisierung, öffentliches Auftragswesen sowie Finanzierungsmöglichkeiten auf europäischer Ebene. Ein weiteres Beispiel ist das *Osteuropa Förderprogramm* in *Dänemark*, das auf die baltischen Länder und Polen ausgerichtet ist und den Aufbau von Know-how im Bereich Unternehmensförderung sowie die Erhöhung des technologischen und innovativen Potenzials zum Ziel hat. Letztlich soll dadurch die Entwicklung eines leistungsfähigen privaten KMU-Sektors unterstützt werden. Die Maßnahme verfolgt einen projektorientierten Ansatz, wobei die Projekte durch die zuständige Agentur in Zusammenarbeit mit dem Empfängerstaat entwickelt werden. Der Beteiligung von KMU aus den jeweiligen Beitrittsländern wird hohe Priorität beigemessen.¹⁸⁰

Auf nationaler Ebene sind die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Beitrittsländer zur Vorbereitung der KMU auf den Beitritt stark mit der allgemeinen KMU-Politik verflochten bzw. mit dieser teilweise identisch. Die allgemeinen KMU-Programme sind häufig unmittelbar auf den EU-Beitritt ausgerichtet. Dies zeigt umgekehrt, dass einer grundsätzlichen und umfassenden Beitrittsvorbereitung der KMU hohe Priorität eingeräumt wird. Der Einfluss des Beitrittsprozesses auf die allgemeine KMU- bzw. Unternehmenspolitik ist z.B. in folgenden Ländern deutlich erkennbar:

- *Zypern*: Die kürzliche Einführung der *Neuen Unternehmenspolitik* wird u.a. mit dem bevorstehenden EU-Beitritt begründet.
- *Malta*: Die EU-Integration stellte einen wesentlichen Grund für die Ablösung des 'Industrial Development Act' durch den neuen 'Business Promotion Act' dar.
- *Ungarn*: Das allgemeine *Operationelle Programm für die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit* hat die Sicherstellung einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft innerhalb des Binnenmarktes zum Ziel.
- *Polen*: Die Verbesserung der Leistungsfähigkeit der KMU im Binnenmarkt stellt eines der wesentlichen Ziele der *Wirtschaftspolitischen Leitlinien für kleine und mittlere Unternehmen 2003 bis 2006* dar.
- *Slowenien*: Die Integration in den Binnenmarkt hat die neue *Strategie für die wirtschaftliche Entwicklung Sloweniens 2001-2006* maßgeblich beeinflusst.

Die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stellt in den meisten allgemeinen Programmen zur Wirtschafts- und Unternehmensentwicklung die zentrale wirtschaftspolitische Strategie in Zusammenhang mit dem EU-Beitritt dar. Neben den allgemeinen Instrumenten wurden jedoch zusätzlich auch spezifische Maßnahmen zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen geschaffen. Beispiele dafür sind: die *polnische Strategie für die Leichtindustrie 2000-2005*, die verschiedene Förderungen zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Bekleidungs-, Textil- und Lederindustrie in Bezug auf Preise, Qualität und Technologie umfasst; eine *slowenische Initiative für die Entwicklung regionaler Cluster* mit dem Ziel, KMU (bis 50 Beschäftigte) bei der Aneignung von Know-how für die Bearbeitung ausländischer Märkte zu unterstützen; das *lettische Bürgschaftsprogramm*, das den Zugang zur Finanzierung für KMU erleichtert, die in neue Technologien zu investieren planen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auf EU-Märkten zu verbessern; das *zyprische Programm zur Förderung der Einführung von Standards* (z.B. ISO) in KMU, womit die Qualität der Produkte sowie die Exportchancen verbessert werden sollen. Wenngleich die Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der KMU ein in den Beitrittsländern weit verbreitetes wirtschaftspolitisches Ziel in Zusammenhang mit der Erweiterung darstellt, zeigen die Beispiele gleichzeitig, dass die dafür eingesetzten Instrumente sehr unterschiedlich sein können.

Abgesehen von der Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der KMU beinhalten einige allgemeine Programme auch Maßnahmen, die auf unmittelbare Fragen der Beitrittsvorbereitung ausgerichtet sind. Das ungarische *Széchenyi Programm für die Entwicklung von Unternehmen* sieht für KMU z.B. die Bereitstellung einschlägiger Informationen über EU-Rechtsvorschriften vor und das *Kreditprogramm für die Entwicklung von KMU* in Lettland bietet mit Hilfe von Darlehen Unterstützung bei der Einführung von EU-Standards in den Bereichen Produktqualität und Umweltschutz.

¹⁸⁰ Siehe auch http://www.ebst.dk/oestsoette_eng.

Kapitel 6

Schlussfolgerungen

Die Erweiterung der EU ist ein komplexer Integrationsprozess, der die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmen sowohl in den derzeitigen als auch in den neuen Mitgliedstaaten verändert. Aus Sicht der Unternehmen bedeutet die Einführung bzw. weitere Erleichterung des freien Verkehrs von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräften den (verbesserten) Zugang zu (neuen) Märkten und Ressourcen, aber auch zunehmenden Wettbewerb auf den Heimmärkten. In den Beitrittsländern ändert sich darüber hinaus der allgemeine rechtliche und institutionelle Rahmen auf Grund der Übernahme des *Acquis Communautaire* und eines neuen Systems der Unternehmenspolitik.

Aus der Perspektive der KMU - sowohl in der EU-15 als auch in den neuen Mitgliedsländern - sind mit dem Erweiterungsprozess die folgenden wesentlichen Auswirkungen verbunden:

Neue Märkte, Kunden und Geschäftschancen

Die Liberalisierung des Außenhandels eröffnete insbesondere den Unternehmen in der Sachgütererzeugung und im Großhandel neue Exportchancen. Vor allem größere KMU in bestimmten Branchen des verarbeitenden Gewerbes sowie KMU in den EU-15-Regionen entlang der Grenze zu den neuen Mitgliedstaaten konnten diese Möglichkeiten am stärksten nutzen, wenngleich indirekte Exporte für kleinere Betriebe eine wesentliche Rolle spielen mögen. Die weitere Senkung der Transaktionskosten ab 2004 wird die direkte Exporttätigkeit kleinerer Unternehmen erleichtern und neue Möglichkeiten für ADI kleineren Maßstabs eröffnen. Während die Transportunternehmen (der Straßengüterverkehr als KMU-dominierte Branche) von dem zunehmenden Warenverkehr zwischen den derzeitigen und den neuen Mitgliedstaaten profitieren, wirkt sich das Einkommenswachstum in den Beitrittsländern positiv auf die europäischen KMU im Tourismus aus. In den *EU/EWR-Ländern* können viele kleine und mittlere Unternehmen in den beratenden, IT- und technischen Dienstleistungen Vorteile aus der im Zuge der Beitrittsvorbereitungen hohen Nachfrage nach ihren Leistungen ziehen. In den *Beitrittsländern* bieten die durch Finanzhilfen der EU geförderten Infrastrukturinvestitionen umfangreiche Geschäftschancen für die lokalen KMU im Baugewerbe. Schließlich stellen die Investitionen der (meist großen) Unternehmen aus der EU-15 - z.B. Produktionsstätten, Tochtergesellschaften - aus Sicht der vielen kleinen Zulieferer und Subunternehmen in den Beitrittsländern bedeutende neue Kunden dar.

Neue Konkurrenz

In den *EU/EWR-Ländern* sind insbesondere einige kleinbetrieblich strukturierte Branchen der Sachgütererzeugung (z.B. Holzwaren und Möbelherstellung) mit Importkonkurrenz aus den Beitrittsländern konfrontiert, vor allem in EU-15-Regionen entlang der Grenze zu diesen Staaten. Im Zuge des in den kommenden Jahren zu erwartenden fortgesetzten Aufholprozesses der Beitrittsländer in Bezug auf Technologie und Qualifikationsniveau wird sich die Importkonkurrenz auch auf technologieintensivere Branchen ausdehnen. Im Straßengütertransport werden nach der Liberalisierung der Kabotage neue Mitbewerber aus den Beitrittsländern in die Transportmärkte der EU-15 drängen. Das Bauwesen ist in Österreich und Deutschland während der nächsten Jahre durch Übergangsbestimmungen vor der grenzüberschreitenden Erbringung von Baudienstleistungen geschützt. Für die Kleinstunternehmen in diesem Sektor ist dennoch ab 2004 mit einem verschärften Wettbewerb zu rechnen. In den *Beitrittsländern* üben die Direktinvestitionen großer EU-Konzerne einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die regional verankerten KMU aus, z.B. im Baugewerbe und im Einzelhandel.

Der Saldo aus Chancen (neue Märkte, etc.) und Risiken (Wettbewerb, Verdrängung) scheint jedoch sowohl für die KMU in den derzeitigen als auch für jene in den neuen Mitgliedstaaten positiv zu sein. Für Europa-19 zeigt

der ENSR Enterprise Survey 2003, dass der Anteil der KMU, die positive Umsatzeffekte auf Grund der Erweiterung verzeichneten bzw. erwarten, in allen Sektoren höher ist als der Anteil jener, die negative Auswirkungen verzeichneten/erwarten. Vergleichbare Erhebungen in den Beitrittsländern weisen ebenfalls positive 'Salden' aus, wobei allerdings der Anteil der 'nicht betroffenen' KMU wesentlich geringer ist als in der Befragung in Europa-19.

Neue Beschaffungsmärkte für Vorleistungen

Der Integrationsprozess ermöglicht auch den Zugang zu neuen Beschaffungsmärkten. Gemäß dem ENSR Enterprise Survey 2003 hat die Erweiterung vor allem für die KMU in der Sachgütererzeugung (12 %) und im Bauwesen (10 %) (in Europa-19) zu einem leichteren oder kostengünstigeren Zugang zu Vorleistungen geführt. Mit Vollendung der Erweiterung werden die Transaktionskosten weiter sinken, was den Aufbau interregionaler Produktionsnetzwerke erleichtert, die mit einem bedeutenden grenzüberschreitenden Warenaustausch verbunden sind, z.B. Auslagerung von Verarbeitungsschritten, Assembling, etc. Für die KMU in den Beitrittsländern stellen die ausländischen Direktinvestitionen aus der EU-15 (Tochtergesellschaften, Joint Ventures, etc.) wichtige Zugangsmöglichkeiten für Technologien und Know-how dar.

Zugang zu Arbeitskräften

Der ENSR Enterprise Survey 2003 zeigt, dass viele KMU in Europa-19 bereit wären, nach Vollendung der Erweiterung Arbeitnehmer aus den Beitrittsländern zu beschäftigen: knapp 30 % der KMU sind der Meinung, dass die Liberalisierung der Arbeitsmärkte dazu beitragen wird, den Fachkräftemangel bzw. die Arbeitskosten zu reduzieren. Allerdings dürften diese Erwartungen nicht zur Gänze erfüllt werden können, da - wie verschiedene Studien zeigen - die Zuwanderung von Arbeitskräften aus den MOEL sehr begrenzt sein wird. Eine Ausnahme stellen die EU-15-Regionen entlang der Grenze zu den neuen Mitgliedstaaten dar, wo Einpendler zu einer deutlichen Erhöhung des Arbeitskräftepotenzials beitragen sollten. Umgekehrt könnten die KMU in den Beitrittsländern nach Vollendung der Erweiterung in bestimmten hoch qualifizierten Segmenten des Arbeitsmarktes mit einem 'brain drain' in die alten Mitgliedstaaten konfrontiert sein, während mit der wachsenden Bedeutung technologieintensiver Branchen gleichzeitig die Nachfrage nach solchen Arbeitskräften steigt. Folglich scheinen wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Erhöhung der beruflichen Mobilität der Erwerbspersonen dringend erforderlich, um sowohl Fachkräftemangel als auch Arbeitslosigkeit in den Beitrittsländern zu vermeiden.

Investitionserfordernisse für KMU in den Beitrittsländern

Die Anpassung an den Acquis erfordert erhebliche Investitionen vonseiten der Unternehmen, insbesondere in einigen Branchen des verarbeitenden Gewerbes wie der Herstellung von Chemikalien oder der Erzeugung von Lebensmitteln. Für kleinere Unternehmen können diese Investitionen ein schwer wiegendes Problem darstellen, da der Zugang zu Finanzierung eine der Hauptbarrieren für KMU in den Beitrittsländern ist. Jene Betriebe, die den Anpassungsprozess erfolgreich abschließen, erhalten dadurch jedoch Zugang zum Binnenmarkt und können ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern.

Verbessertes Unternehmensumfeld in den Beitrittsländern

Die Übernahme des Acquis führt auch zu einer Verbesserung des allgemeinen Unternehmensumfeldes, z.B. in Form eines effizienteren institutionellen und rechtlichen Systems oder einer verlässlicheren Wirtschaftspolitik. Darüber hinaus profitieren die KMU von den umfangreichen Vorbeitrittshilfen sowie ab dem Beitritt von der Unterstützung durch die Struktur- und Kohäsionsfonds.

Die Realisierung der mit dem Erweiterungsprozess verbundenen Chancen sowie die Abwendung von Risiken verlangt eine entsprechende **strategische Reaktion** vonseiten der KMU. Gemäß dem ENSR Enterprise Survey 2003 haben bislang allerdings nur 6 % jener KMU in Europa-19, die sich durch den Erweiterungsprozess betroffen sehen, tatsächlich strategische Maßnahmen ergriffen und weitere 14 % planen dies zu tun. In der Sachgütererzeugung und im Großhandel sind strategische Maßnahmen stärker verbreitet. Des Weiteren ist die Wahrscheinlichkeit strategischer Reaktionen positiv mit der Unternehmensgröße korreliert. Die ergriffenen oder geplanten Maßnahmen sind sehr unterschiedlich. Zunehmende Spezialisierung, neue Produkte/Dienstleistungen, der Aufbau von Kooperationen und die Verbesserung der Qualität werden am häufigsten angeführt. Export- und Importaktivitäten stellen vor allem für die kleinen und die mittleren Unternehmen eine Option dar, weniger jedoch für Kleinstunternehmen. Ähnliches gilt für die Strategie der

Kostensenkung. Kleinst- und kleine Unternehmen entscheiden sich häufiger als mittlere Unternehmen für die Spezialisierung, für neue Produkte und für Qualitätsverbesserungen.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen auf europäischer und nationaler Ebene unterstützen die KMU bei der Anpassung an die neuen Rahmenbedingungen. Die Hilfestellungen bestehen in erster Linie in der Bereitstellung von einschlägigen Informationen, der Förderung der Kooperation zwischen Unternehmen in den derzeitigen und in den neuen Mitgliedstaaten sowie in der Beratung in Hinblick auf Strategien. Auf europäischer Ebene bestehen eine Reihe von spezifischen Programmen der GD Erweiterung und der GD Unternehmen, aber auch das nicht speziell auf die Erweiterung ausgerichtete Interreg-Programm ist von Bedeutung. Auf nationaler Ebene wird von einigen Ländern eine Schwerpunktsetzung auf ausgewählte MOEL innerhalb der allgemeinen Instrumente der Internationalisierungsförderung vorgenommen, während nur wenige EWR-Länder eigenständige Maßnahmen geschaffen haben, die ausschließlich auf die Vorbereitung der Unternehmen in Zusammenhang mit der Erweiterung ausgerichtet sind. Österreich und Deutschland verfügen diesbezüglich über die umfassendste und vielfältigste Palette an Initiativen.

Fallstudien zeigen, dass individuelle, maßgeschneiderte Beratung ein wesentlicher Erfolgsfaktor für ein Programm zur Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation und der Geschäftstätigkeit im Ausland ist. Die bloße Information über Rechtsvorschriften oder Adressen aus Datenbanken sind für kleine Unternehmen häufig nicht ausreichend. Berater müssen mit den lokalen Gegebenheiten 'auf der andere Seite' vertraut sein und sollten vorzugsweise die jeweilige Sprache beherrschen. Dies bedeutet, dass auf lokaler bzw. regionaler Ebene eingerichtete (aber nicht notwendigerweise finanzierte oder koordinierte) Maßnahmen geeigneter und effektiver scheinen. 'Zweiseitige' Programme, d.h. Programme die auf beiden Seiten der Grenze ähnliche Dienste für KMU anbieten, können von einem besseren Informationsaustausch und einer breiteren Wissensgrundlage innerhalb der Fördereinrichtung profitieren.

Anhang I

KMU in Europa-19

92 % der europäischen Unternehmen haben weniger als 10 Beschäftigte

Im Jahr 2003 gab es im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) und der Schweiz etwa 19,5 Millionen Unternehmen, die fast 140 Millionen Menschen beschäftigten. Etwa 92 % dieser Unternehmen sind Kleinst- (0-9 Arbeitnehmer), 7 % sind kleine (10-49), weniger als 1 % sind mittlere (50-249) und nur 0,2 % sind große Unternehmen (250+). 18,7 Millionen dieser Unternehmen haben ihren Sitz in der Europäischen Union. Mehr als zwei Drittel der Arbeitsplätze werden von KMU zur Verfügung gestellt, etwas weniger als ein Drittel entfällt auf große Unternehmen. Innerhalb der KMU entfällt der größte Anteil der Beschäftigung auf Kleinstunternehmen, also Unternehmen mit weniger als 10 Arbeitnehmern (56 %).

Die Verteilung der Beschäftigung über die Größenklassen ist in den einzelnen Ländern jedoch unterschiedlich. Zum Beispiel beträgt der Anteil der Kleinstunternehmen an der Gesamtbeschäftigung in Italien und Griechenland 57 %.

Im Gegensatz dazu entfallen im Vereinigten Königreich 41 % und in Island sogar 45 % aller Arbeitsplätze auf große Unternehmen, während es im Durchschnitt 30 % sind.

Tabelle I.1: Die grundlegenden Fakten über KMU und große Unternehmen in Europa-19, 2003

		KMU	Große	Gesamt
Anzahl der Unternehmen	(1 000)	19 270	40	19 310
Beschäftigung	(1 000)	97 420	42 300	139 710
Beschäftigte je Unternehmen		5	1 052	7
Umsatz je Unternehmen	Millionen €	0,9	319,0	1,6
Anteil der Exporte am Umsatz	%	12	23	17
Wertschöpfung je Beschäftigten	€ 1 000	55	120	75
Anteil der Arbeitskosten an der Wertschöpfung	%	56	47	52

Quelle: Schätzung von EIM Business & Policy Research; die Schätzungen basieren auf der Strukturellen Unternehmensstatistik und der KMU Datenbank von Eurostat. Weitere Quellen: Europäische Wirtschaft, Beiheft A, Mai 2003, und OECD: Wirtschaftsausblick, Nr. 71, Juni 2003. Auf Grund der Verwendung unterschiedlicher Quellen sind die vorliegenden Daten nicht unmittelbar mit in früheren Berichten des Beobachtungsnetzes der europäischen KMU enthaltenen Daten vergleichbar.

Das durchschnittliche europäische Unternehmen beschäftigt 7 Personen

Im Durchschnitt - auch unter Berücksichtigung aller Großkonzerne - sind in einem europäischen Unternehmen 7 Personen tätig; werden nur KMU betrachtet, beträgt der Durchschnitt 5 Personen. Dieser Wert reicht allerdings von 3 Personen in Kleinstunternehmen bis über 1 000 in großen Unternehmen. Die einzelnen Länder unterscheiden sich hinsichtlich der Unternehmensgröße deutlich. Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Unternehmen reicht z. B. von 2 in Griechenland bis 12 in den Niederlanden.

Im Zeitraum 1988-2003 ist die Beschäftigung in KMU gestiegen, in großen Unternehmen (GU) hingegen gesunken.

Das reale Wachstum des Umsatzes und der Wertschöpfung war in KMU geringer als in GU. Da die Arbeitsproduktivität in KMU allerdings nur sehr mäßig anstieg, war das Beschäftigungswachstum in KMU höher als in GU. Tatsächlich ist die Beschäftigung in KMU gestiegen, während sie in GU gesunken ist. Dieses Muster ist auch in vielen Einzelsektoren festzustellen (mit Ausnahme des Bergbaus und der unternehmensbezogenen Dienstleistungen, beides GU-dominierte Sektoren).

Anhang II

Aufbau und Struktur der Erhebung

II.1. Einleitung

Der ENSR Enterprise Survey 2003 hat zum Ziel, einheitliche Daten über KMU aus 19 europäischen Ländern zur Verfügung zu stellen. Dies versetzt das Beobachtungsnetz der europäischen KMU in die Lage, neben der Verwendung von Daten von Eurostat und anderen Sekundärquellen, vergleichende Analysen auf Basis aktueller und einheitlicher KMU-Daten durchzuführen. Die Daten wurden unter Unternehmen aus jedem der 19 einbezogenen Länder erhoben, d. s. die 18 Mitgliedstaaten des EWR und die Schweiz.

Die Interviews wurden mit Hilfe des CATI-Systems von Intomart durchgeführt. CATI steht für 'Computer Assisted Telephone Interviewing'. Die gesamte Entwicklung und Umsetzung der Schichtenbildung, des Fragebogens und der Feldarbeit erfolgte in enger Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern von EIM Business & Policy Research in den Niederlanden, den Partnern im ENSR-Netzwerk und Intomart.

In diesem Anhang werden der Stichprobenumfang und die Schichtenbildung des ENSR Enterprise Survey 2003 beschrieben. Dies soll die angemessene Verwendung und Interpretation der erhobenen Daten erleichtern. Der 2003 ENSR Enterprise Survey wurde im Zeitraum April-August 2003 durchgeführt.

II.2. Stichprobenumfang

Der Stichprobenumfang wurde durch die Anforderung bestimmt, mit ausreichender Genauigkeit und Sicherheit Aussagen über dichotome Merkmale auf Länder- und Größenklassenebene treffen zu können. Gemäß statistischer Theorie ist für dichotome Variable eine Stichprobengröße von ca. 90 erforderlich, wenn der Stichprobenfehler auf einem Vertrauensniveau von 95 % maximal ± 10 % betragen soll. Dies gilt für Schätzungen auf Ebene der Länder-Größenklassen-Kombinationen. Nachdem in den 19 Ländern drei Größenklassen unterschieden werden, errechnet sich der erforderliche minimale Stichprobenumfang wie folgt: $3 * 19 * 90 = 5\,130$ Interviews. Schätzungen ausschließlich auf Länder- oder Größenklassenebene sind natürlich bei gleichem Vertrauensniveau wesentlich genauer, da die Zahl der Befragten auf diesen Ebenen erheblich höher ist.

Um tiefer gehende Analysen, d. h. nach verschiedenen Untergruppen innerhalb der befragten Unternehmen, durchführen zu können, lag die Zielgröße nicht bei 5 130 Interviews, sondern um etwa 50 % höher: 7 745 Interviews. Letztlich waren sogar 7 837 vollständig durchgeführte Interviews verfügbar.

II.3. Schichtenbildung

Durch eine Befragung von 7 745 KMU werden etwa 0,04 % dieser Unternehmen erreicht. Eine einfache Zufallsstichprobe würde dazu führen, dass insgesamt nur etwa 65 mittlere Unternehmen in der Stichprobe zu erwarten wären (verteilt über 19 Länder und sieben Sektoren). Das wäre freilich nicht ausreichend, um irgendeine aussagekräftige Schlussfolgerung über diese Gruppe ziehen zu können. Aus diesem Grund wird eine disproportional geschichtete Stichprobe verwendet; d. h. dass eine unterproportionale Zahl kleinerer Unternehmen und eine überproportionale Zahl größerer Unternehmen befragt wird. Um ein repräsentatives Ergebnis zu erhalten, müssen die Beobachtungen der Erhebung folglich gewichtet werden.

Die Schichten des ENSR Enterprise Survey 2003 werden anhand des Wirtschaftssektors, der Unternehmensgröße sowie des Landes gebildet. Die Schichtenbildung zielt darauf ab, die Standardabweichung jener Gewichte zu minimieren, die zur Hochrechnung der Stichprobenergebnisse auf die Grundgesamtheit verwendet werden, wobei zu berücksichtigen war, dass die Ergebnisse in vielen Fällen nach Land und/oder Größenklasse oder nach Wirtschaftssektor dargestellt werden. Um eine genügende Zahl an Beobachtungen für diese Teilbereiche der europäischen Unternehmenspopulation sicherzustellen, wurden die folgenden Bedingungen A bis E aufgestellt:

- A. In jeder Land/Größenklasse-Kombination: mindestens 100 Beobachtungen.
- B. In jeder Wirtschaftssektor/Größenklasse-Kombination: mindestens 100 Beobachtungen.
- C. In jeder Land/Wirtschaftssektor-Kombination: mindestens 35 Beobachtungen.
- D. In jeder einzelnen Wirtschaftssektor/Größenklasse/Land-Kombination: mindestens 2 Beobachtungen.
- E. In jeder einzelnen Wirtschaftssektor/Größenklasse/Land-Kombination: eine Obergrenze von 10 % des Unternehmensbestandes.

Bedingung E hat im Fall von Konflikten Vorrang gegenüber anderen Bedingungen. Entsprechen also 100 Beobachtungen auf der Land/Größenklasse-Ebene (Bedingung A) mehr als 10 % des Unternehmensbestandes, dann würden die 10 % als Obergrenze gesetzt.

Die aus diesem Verfahren resultierende Schichtenbildung ist in Tabelle II.1 dargestellt, und zwar nach Land und Größenklasse und über alle Wirtschaftssektoren.

Tabelle II.1: Schichtenbildung: nach Land und Größenklasse (über alle Wirtschaftssektoren)

Land	Kleinst (0-9)	Kleine (10-49)	Mittlere (50-249)	Gesamt
Österreich	107	100	99	306
Belgien	172	99	99	370
Dänemark	139	99	100	338
Finnland	103	101	99	303
Frankreich	461	100	100	661
Deutschland	493	100	100	693
Griechenland	162	100	100	362
Island	99	97	13	209
Irland	100	101	100	301
Italien	607	99	100	806
Liechtenstein	139	22	3	164
Luxemburg	100	101	45	246
Niederlande	132	101	100	333
Norwegen	134	100	99	333
Portugal	164	99	101	364
Spanien	363	100	100	563
Schweden	153	99	100	352
Schweiz	116	99	99	314
Vereinigtes Königreich	527	100	100	727
Gesamt	4 271	1 817	1 657	7 745

Quelle: Stichprobenoptimierung entwickelt von EIM.

Das Verfahren der Schichtenbildung führt zu einer Stichprobe von 4 271 Kleinst-, 1 817 kleinen und 1 657 mittleren Unternehmen (siehe Tabelle II.1). Obwohl in der Stichprobe deutlich mehr Kleinstbetriebe als größere Betriebe vertreten sind, sind die Unterschiede zwischen den drei Größenklassen gemessen am Stichprobenumfang erheblich geringer als die entsprechenden Unterschiede in der Grundgesamtheit. Die Kleinstunternehmen sind also in unserer Stichprobe nach wie vor unterrepräsentiert, während die kleinen und vor allem die mittleren Unternehmen überrepräsentiert sind.

Disproportionale Schichten wurden auch in Bezug auf die Länder gebildet. Der Stichprobenumfang reicht von 164 für Liechtenstein bis zu 806 für Italien. Die kleinen Länder sind in der Erhebung wiederum überrepräsentiert, auch wenn der Stichprobenumfang für größere Länder höher ist. Ansonsten wäre es nicht möglich, verlässliche Aussagen über die kleineren Länder zu treffen.

Die überproportionale Repräsentation bestimmter Länder, Wirtschaftssektoren und Größenklassen wird durch die Gewichtung der Erhebungsergebnisse korrigiert. In diesem Sinn beziehen sich alle Anteilswerte im Text und in den Tabellen und Abbildungen dieses Berichts auf gewichtete Ergebnisse.

Anhang III

Der Handel der Mitgliedstaaten der EU mit den 13 Beitrittsländern

Tabelle III.1: Handel der Mitgliedstaaten der EU mit den 13 Beitrittsländern, 1995-2002, in Milliarden Euro

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Österreich	Export	5,2	6,0	7,7	8,2	8,7	10,3	11,0	11,8
	Import	3,5	4,5	5,4	6,3	7,0	9,4	10,9	11,7
	Saldo	1,7	1,5	2,3	1,9	1,7	0,9	0,1	0,1
Belgien*	Export	2,8	3,6	4,6	5,2	5,1	6,7	6,6	7,5
	Import	1,9	2,0	2,4	3,2	3,6	5,0	5,9	5,7
	Saldo	0,9	1,6	2,2	2,0	1,5	1,7	0,7	1,8
Dänemark	Export	1,3	1,5	1,8	2,1	2,0	2,2	2,4	2,6
	Import	1,1	1,1	1,4	1,6	1,8	2,2	2,6	2,7
	Saldo	0,2	0,4	0,4	0,5	0,2	0,0	-0,2	-0,1
Finnland	Export	1,8	2,3	3,1	3,5	3,5	4,4	3,6	3,8
	Import	0,8	0,8	1,0	1,2	1,2	2,0	2,2	2,0
	Saldo	1,0	1,5	2,1	2,3	2,3	2,4	1,4	1,8
Frankreich	Export	6,1	8,1	9,6	10,9	11,9	14,9	14,8	16,2
	Import	4,5	5,0	5,2	6,5	7,4	9,7	11,1	11,6
	Saldo	1,6	3,1	4,4	4,4	4,5	5,2	3,7	4,6
Deutschland	Export	28,6	33,4	40,3	46,8	46,5	57,6	60,4	65,2
	Import	26,0	26,8	31,7	37,7	42,0	50,8	56,7	60,7
	Saldo	2,6	6,6	8,6	9,1	4,5	6,8	3,7	4,5
Griechenland	Export	1,1	1,3	1,5	1,6	1,6	2,5	2,5	2,2
	Import	0,9	0,9	1,2	1,3	1,3	1,8	2,1	2,0
	Saldo	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3	0,7	0,4	0,2
Irland	Export	0,4	0,5	0,7	0,8	1,0	1,7	1,3	1,2
	Import	0,2	0,2	0,3	0,3	0,6	0,7	0,8	0,7
	Saldo	0,2	0,3	0,4	0,5	0,4	1,0	0,5	0,5
Italien	Export	10,9	13,4	15,4	16,0	15,5	20,4	22,5	23,1
	Import	7,0	7,0	8,4	9,5	10,5	13,3	15,9	16,6
	Saldo	3,9	6,4	7,0	6,5	5,0	7,1	6,6	6,5
Luxemburg	Export	-	-	-	-	0,2	0,3	0,3	0,3
	Import	-	-	-	-	0,1	0,2	0,3	0,3
	Saldo	-	-	-	-	0,1	0,1	0,0	0,0
Niederlande	Export	3,8	4,4	5,4	6,3	6,6	8,7	8,5	9,9
	Import	3,0	3,3	3,9	4,6	5,2	6,2	6,3	6,7
	Saldo	0,8	1,1	1,5	1,7	1,4	2,5	2,2	3,2

Tabelle III.1: Handel der Mitgliedstaaten der EU mit den 13 Beitrittsländern, 1995-2002, in Milliarden Euro (Fortsetzung)

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Portugal	Export	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5
	Import	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,8	1,0	1,1
	Saldo	0,0	0,0	0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,5	-0,6
Spanien	Export	1,6	2,3	3,1	3,5	3,5	5,5	5,0	6,0
	Import	1,3	1,3	1,6	1,9	2,3	3,1	4,0	4,6
	Saldo	0,3	1,0	1,5	1,6	1,2	2,4	1,0	1,4
Schweden	Export	2,0	2,6	3,6	3,9	4,6	5,3	4,1	4,4
	Import	1,4	1,4	1,8	2,3	2,5	3,5	3,5	4,0
	Saldo	0,6	1,2	1,8	1,6	2,1	1,8	0,6	0,4
Vereinigtes Königreich	Export	4,8	6,2	8,0	7,8	7,4	10,3	9,2	9,8
	Import	3,7	4,1	5,3	6,0	6,8	9,0	10,7	12,9
	Saldo	1,1	2,1	2,7	1,8	0,6	1,3	-1,5	-3,1
EU-15	Export	70,7	86,0	105,0	116,8	118,5	151,3	152,8	164,5
	Import	55,5	58,7	69,9	82,7	92,8	117,8	134,1	143,2
	Saldo	15,2	27,2	35,1	34,1	25,7	33,5	18,7	21,3

* Bis 1998 einschließlich Luxemburg.

Quelle: Eurostat.

Anhang IV

Namen und Adressen der Mitglieder des Konsortiums

Organisation	Adresse	Telefon Telefax	Kontaktperson
KPMG Special Services	Postfach 74500 1070 DB AMSTERDAM Niederlande http://www.kpmg.nl	31 20 6567890 31 20 6567700	Renze Hasper hasper.renze@kpmg.nl
EIM Business & Policy Research	Postfach 7001 2701 AA ZOETERMEER Niederlande, sowie: Avenue des Arts 41, box 4 1040 BRÜSSEL Belgien http://www.eim.nl	31 79 3430200 31 79 3430204 32 2 5100884 32 2 5100885	Rob van der Horst rvh@eim.nl
Intomart	Postfach 10004 1201 DA HILVERSUM Niederlande http://www.intomart.nl	31 35 6258411 31 35 6246532	Dré Koks dre.koks@intomart.nl
ENSR - European Network for SME Research www.ensr-net.com			
Österreich KMU FORSCHUNG AUSTRIA	Gußhausstraße 8 1040 WIEN http://www.kmuforschung.ac.at	43 1 5059761 43 1 5034660	Thomas Oberholzner t.oberholzner@kmuforschung.ac.at
Belgien Research Centre for Entrepreneurship, EHSAL-K.U. Brussel	Stormstraat 2 1000 BRÜSSEL http://www.svobrusssel.be	32 2 2101602 32 2 2101603	Professor Johan Lambrecht johan.lambrecht@ehsal.be
Dänemark Oxford Group	Amagertorv 19 1160 KOPENHAGEN http://www.oxfordgroup.dk/	45 33 691369 45 33 691333	Leif Jakobsen lej@oxfordresearch.dk
Finnland Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration	Rehtorinpellonkatu 3, 20500 TURKU http://www.tukkk.fi/sbi	358 2 4814481 358 2 3383393	Dr. Ulla Hytti ulla.hytti@tukkk.fi
Frankreich Association pour la Promotion et le Développement Industriel (APRODI)	17, rue Hamelin 75783 PARIS cedex 16 http://www.aprodi.com	33 1 47275149 33 1 47275150	Jean-François Papin devpmi@aprodi.com
Deutschland Institut für Mittelstands-forschung (IfM)	Maximilianstraße 20 53111 BONN 1 http://www.ifm-bonn.org	49 228 729970 49 228 7299734	Michael Holz holz@ifm-bonn.org
Griechenland University of Piraeus Research Centre	Ipsilantou 130 PIRÄUS 185 32 http://www.kep.unipi.gr	30 1 4142280 30 1 4142629	Professor Petros Livas plivas@unipi.gr
Island Institute for Business Research University of Iceland	Oddi, Sudurgata 101 REYKJAVIK	354 5254500 354 5526806	Kristján Jóhannsson kristjoh@hi.is

Organisation	Adresse	Telefon Telefax	Kontaktperson
Irland The Economic and Social Research Institute (ESRI)	4, Burlington Road DUBLIN 4 http://www.esri.ie	353 1 6671525 353 1 6686231	Dr. Eoin O'Malley eoin.o'malley@esri.ie
Italien CREA 'Furio Cicogna' Università Bocconi	Viale Filippetti 9 20122 MAILAND http://www.uni-bocconi.it/eng/res_center.html	39 02 58363709 39 02 58363792	Professor Giuliano Mussati cscicogna@uni-bocconi.it giuliano.mussati@uni-bocconi.it
Italien Istituto Guglielmo Tagliacarne	Via Appia Pignatelli 62 00178 ROM http://www.tagliacarne.it	39 06 780521 39 06 78052352	Paolo Cortese p.cortese@tagliacarne.it
Liechtenstein Schweizerisches Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen (IGW- HSG)	Dufourstraße 40a 9000 St. GALLEN http://www.kmu.unisg.ch	41 71 2247100 41 71 2247101	Walter Weber walter.weber@unisg.ch
Luxemburg Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg	Postfach 1604 1016 LUXEMBURG http://www.chambre-des-metiers.lu	352 4267671 352 426787	Marc Gross marc.gross@chambre-des-metiers.lu
Niederlande EIM Business & Policy Research	Postfach 7001 2701 AA ZOETERMEER http://www.eim.nl/	31 79 3430200 31 79 3430204	Micha van Lin mvl@eim.nl
Norwegen Agderforskning / Agder Research (ARF)	Postfach 415 Gimlemoen 4604 KRISTIANSAND http://www.agderforskning.no/english/index.htm	47 48 01 05 32 47 38 14 22 01	Dr. Per-Anders Havnes per.a.havnes@agderforskning.no
Portugal Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)	Av. Columbano Bordalo Pinheiro, nº86 - 3º 1070-065 LISSABON http://www.iapmei.pt/	351 21 7232310 351 21 7232392	Carlos Carneiro Pinto carneiro.pinto@iapmei.pt
Spanien Instituto Vasco de Estudios e Investigación (IKEI)	Parque Empresarial Zuatzu Edificio Urumea Planta 1ª Zubiberri Bidea nº 31 20018 DONOSTIA-SAN SEBASTIAN http://www.ikei.es	34 943 426610 34 943 423501	Iñigo Isusi iisusi@ikei.es
Schweden Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS)	Postfach 574 10131 STOCKHOLM http://www.itps.nu/in_english/index.htm	46 8 4566700 46 8 4566701	Joakim Wallenklint joakim.wallenklint@itps.se
Schweiz Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG); Observe St. Gallen	Dufourstraße 40a 9000 St. GALLEN http://www.kmu.unisg.ch	41 71 2247100 41 71 2247101	Margrit Habersaat margrit.habersaat@unisg.ch
Schweiz Eco'Diagnostic; Observe Genf	32, Rue de l'Athénée 1206 GENF http://www.ecodiagnostic.ch	41 22 7891422 41 22 7891460	Dr. Alain Schoenenberger schoenenberger@ecodiagnostic.ch
Vereinigtes Königreich Centre for Small and Medium Sized Enterprises, University of Warwick	COVENTRY CV4 7AL http://users.wbs.warwick.ac.uk/csme	44 24 76523692 44 24 76523747	Professor David Storey smeds@razor.wbs.warwick.ac.uk
Vereinigtes Königreich SME Research Services	55, Coventry Road DUNCHURCH Warwickshire, CV22 6NH	44 1788 815079	Julian Hancock julianh@nccock.org

Organisation	Adresse	Telefon Telefax	Kontaktperson
Mitglieds kandidaten des ENSR - European Network for SME Research in den Beitrittsländern			
Bulgarien			
Foundation for Entrepreneurship Development FED	18 Doukatska Planina Str. fl. 3 1606 SOFIA http://www.fed-bg.org	359 2 9525758 359 2 9525783	Elena Krastanova krastanova@ttm.bg
Zypern			
Economarket Bureau of Economic and Market Research Ltd.	Postfach 23901 1687 NIKOSIA	357 22757311 357 22767209	Dr. Constantinos Papadopoulos economark@cytanet.com.cy
Tschechische Republik			
Business Development Institute Ltd., in Zusammenarbeit mit der Business School Ostrau	Michálkovická 181 710 00 OSTRAU http://www.eco.cz	420 59 5228111 420 59 5228199	Dagmar Valkova dagmar.valkova@irp.cz
Estland			
PRAXIS Center for Policy Studies	Estonia pst. 3/5 10143 TALLINN http://www.praxis.ee	372 6 409004 372 6 409001	Professor Rainer Kattel rkattel@praxis.ee
Ungarn			
Ungarische Akademie der Wissenschaften, Zentrum der regionalen Forschungen, Westungarisches Forschungsinstitut	Postfach 420 9002 GYÖR http://www.rkk.hu/nyuti/indexen.html	36 96 516578 36 96 516579	András Grosz grosza@rkk.hu
Lettland			
Baltic International Centre for Economic Policy Studies BICEPS	Alberta iela 13 RIGA 1010 http://www.biceps.org	371 7039317 371 7039318	Alf Vanags alf@biceps.org
Litauen			
Lithuanian Free Market Institute LFMI	J. Jasinskio St. 16a 2001 VILNIUS http://www.freema.org	370 5 2526257 370 5 2526258	Gediminas Galkauskas gediminas@freema.org
Malta			
Economic & Management Consultancy Services Ltd	Level 3, Regional Business Centre University of Heights MSIDA MSD04 http://www.emcs.com.mt	356 21341848 356 21318677	Stefano Mallia stefano.mallia@emcs.com.mt
Polen			
University of Łódź, Department of Entrepreneurship and Industrial Policy	Matejki 22/26 90-237 ŁÓDŹ http://www.wz.uni.lodz.pl/katpipp/2index.html	48 42 6355192 48 42 6356298	Dr. Anna Rogut rogut@uni.lodz.pl
Rumänien			
Chamber of Commerce and Industry of Romania and Bucharest	2, Octavian Goga Blvd, sector 3, 74244 BUKAREST http://www.ccir.ro	40 21 3275539 40 21 3273468	Mariana Florescu marianaf@ccir.ro
Slowakische Republik			
National Agency for Development of Small and Medium Enterprises (NADSME)	Prievozská 30, 821 05 BRATISLAVA http://www.nadsme.sk	421 2 53417328 421 2 53417339	Juraj Poledna poledna@nadsme.sk
Slowenien			
Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, University of Maribor, Faculty of Economics and Business	Razlagova 14, 2000 MARIBOR http://epfip.uni-mb.si	386 2 2290254 386 2 2516681	Professor Miroslav Rebernik rebernik@uni-mb.si
Turkei			
SIBAREN (Systems Sciences Research Centre) Industrial Engineering Department Middle East Technical University	Inonu Bulvari 06531 ANKARA http://www.ie.metu.edu.tr	90 312 2102288 90 312 2101268	Professor Erol R. Sayin sayin@ie.metu.edu.tr

Weitere Informationen zu GD Unternehmen

Weitere nützliche Informationen zur Arbeit von Kommissionsmitglied Erkki Liikanen und der Generaldirektion Unternehmen finden Sie in gedruckten Veröffentlichungen und im Internet.

Kommissionsmitglied Erkki Liikanen, zuständig für Unternehmen und Informationsgesellschaft:

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_de.htm

GD Unternehmen im Internet:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/index_de.htm

CORDIS (Forschungs- & Entwicklungsinformationsdienst der Gemeinschaft):

<http://www.cordis.lu>

Arbeitsprogramm der GD Unternehmen:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/work_programme_2002.htm

Gedruckte Veröffentlichungen der GD Unternehmen:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/index.htm>

Veröffentlichungen - GD Unternehmen

Unternehmen Europa ist ein kostenloses Mitteilungsblatt, das von der Generaldirektion Unternehmen vierteljährlich in den 11 Amtsprachen veröffentlicht wird. Es umfasst die ganze Bandbreite der Arbeitsgebiete der GD Unternehmen, kündigt neue Initiativen an und bietet praktische Informationen.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/index.htm>

CORDIS focus wird zweimal im Monat in Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch und Spanisch veröffentlicht und bietet einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen in allen Bereichen der EU-Forschung und Innovationstätigkeiten und umfasst die allgemeine politische Entwicklung, Programmdurchführung, Ausschreibungen und deren Ergebnisse, Veranstaltungen, gesetzgeberische Aktivitäten und vieles mehr.

<http://www.cordis.lu/focus/en/src/focus.htm>

Innovation & Technologietransfer wird sechsmal jährlich in Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch und Spanisch im Rahmen des Innovationsprogramms der Europäischen Kommission veröffentlicht. Dieses Programm ist auf die Förderung der Innovation auf Gemeinschaftsebene ausgerichtet und soll die Beteiligung der KMU am Fünften FTE-Rahmenprogramm unterstützen. Der Schwerpunkt liegt auf der rechtzeitigen Information über alles, was mit diesen Zielen zusammenhängt und auf umfassenden 'Fallstudien' erfolgreicher Projekte.

<http://www.cordis.lu/itt/itt-de/home.html>

Euroabstracts wird sechsmal jährlich in Englisch vom 'Programm Innovation & KMU' veröffentlicht, das Teil des Fünften FTE-Rahmenprogramms der Europäischen Kommission ist. Das Programm Innovation & KMU fördert die Innovation und die Einbeziehung kleiner und mittlerer Unternehmen in das Rahmenprogramm.

<http://www.cordis.lu/euroabstracts/en/home.html>

Europäisches Trend Chart für Innovation Newsletter. Das Trend Chart-Projekt entwickelt praktische Hilfsmittel für politische Entscheidungsträger in Europa. Dazu gehört die Sammlung, regelmäßige Aktualisierung und Analyse von Daten über innovationspolitische Maßnahmen auf nationaler und Gemeinschaftsebene. Der Newsletter wird vierteljährlich in Englisch, Französisch und Deutsch veröffentlicht.

Alle Publikationen wurden vom Amt für amtliche Veröffentlichungen der europäischen Gemeinschaften, Luxemburg veröffentlicht, außer wenn sonstiges angegeben.

Kontakt:

Europäische Kommission, Generaldirektion Unternehmen, Dokumentationsstelle,
B-1049 Brüssel, Belgien

Fax (32-2) 296 99 30

http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_de.htm

Kostenpflichtige Veröffentlichungen werden vom Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften (Eur-Op) über ein Netz von Vertriebsbüros verkauft. Eine auf dem neuesten Stand befindliche Liste erhalten Sie unter <http://eur-op.eu.int/index.htm>

Enterprise Papers

- 16 The development of analytical tools for assessing market dynamics in the knowledge-based economy.**
2004. 140 pp. (EN). Cat. No NB-AE-04-016-EN-C
- 15 The internal market and the relevant geographical market.**
2004. 90 pp. (EN). Cat. No NB-AE-04-015-EN-C
- 14 Entrepreneurship - A survey of the literature.**
2003. 44 pp. (EN). Cat. No NB-AE-03-014-EN-C
- 13 B2B internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs - A first assessment.**
2003. 44 pp. (EN). Cat. No NB-AE-03-013-EN-C
- 12 Industrial policy in the economic literature: Recent theoretical developments and implications for EU policy.**
2003. 30 pp. (EN). Cat. No NB-AE-03-012-EN-C
- 11 For the customer's sake: the competitive effects of efficiencies in European merger control.**
2002. 88 pp. (EN). Cat. No NB-AE-02-011-EN-C
- 10 Business management factors and performance across countries.**
2002. 54 pp. (EN). Cat. No NB-AE-02-010-EN-C
- 9 Business impact assessment pilot project. Final report - Lessons learned and the way forward.**
2002. 40 pp. (EN). Cat. No NB-AE-02-009-EN-C
- 8 Technology policy in the telecommunication sector - Market responses and economic impacts.**
2002. 46 pp. (EN). Cat. No NB-AE-02-008-EN-C
- 7 Innovation and competitiveness in European biotechnology.**
2002. 112 pp. (EN). Cat. No NB-40-01-690-EN-C
- 6 Assessment criteria for distinguishing between competitive and dominant oligopolies in merger control.**
2001. 164 pp. (EN). Cat. No NB-40-01-608-EN-C
- 5 Innovation, technology and risk capital.**
2001. 48 pp. (EN). Cat. No NB-40-01-339-EN-C
- 4 Europe's position in quality competition.**
2001. 66 pp. (EN). Cat. No NB-38-01-964-EN-C
- 3 External services, structural change and industrial performance.**
2001. 36 pp. (EN). Cat. No NB-38-01-956-EN-C
- 2 The textile and clothing industry in the EU - A survey.**
2001. 68 pp. (EN). Cat. No NB-38-01-770-EN-C
- 1 Global competitiveness in pharmaceuticals - A European perspective.**
2001. 108 pp. (EN). Cat. No NB-37-01-162-EN-C

Innovation Papers

- 33 Innobarometer 2002.**
2003. (DE, EN, FR). Cat. No NB-NA-17057-EN-C
- 30 PAXIS - Results and policy recommendations.**
2003. (EN). Cat. No NB-NA-17056-EN-C
- 29 Innovation policy in Europe 2002: European Trend Chart on Innovation.**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17053-EN-C
- 28 Innovation Tomorrow.**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-037-EN-C
- 24 The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums.**
2002. (EN). 259 pp. Cat. No NB-NA-17-047-EN-C
- 22 Innobarometer 2001 - flash Eurobarometer 100.**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-045-EN-C
- 21 University spin-outs in Europe - Overview and good practice.**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-046-EN-C

20 Assessment of the Community regional innovation and technology strategies.

2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-028-EN-C

19 Corporation tax and Innovation.

2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-035-EN-C

18 Innovation and enterprise creation: statistics and indicators.

2001. 300 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-038-EN-C

17 Innovation policy in Europe: European Trend Chart on Innovation.

2001. 52 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-NA-17-044-EN-C

16 Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges.

2001. 190 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-036-EN-C

15 Guarantee mechanisms for financing innovative technology.

2001. (EN). € 20 Cat. No NB-NA-17-041-EN-C

14 Interim assessment of the I-TEC pilot project.

2001. (EN). Cat. No NB-NA-17-033-EN-C

13 Training needs of investment analysts.

2001. 48 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-031-EN-C

12 Informal investors and high-tech entrepreneurship.

2001. 91 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-030-EN-C

11 Building an innovative economy in Europe.

2001. 67 pp. (EN). € 11.50. Cat. No NB-NA-17-043-EN-C

2003 Observatory of European SMEs

1 Competence development in SMEs.

2003. 64 pp. (DE, EN, FR). Cat. No. NB-AM-03-011-EN-C

2 SMEs and access to finance.

2004. 54 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-AM-03-0121-EN-C

2002 Observatory of European SMEs, volumes 1-8.

(DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-001-008-**-C

SMEs in focus - Main results from the 2002 Observatory of European SMEs: executive summary.

2003. 20 pp. (all Community languages). Cat. No NB-49-02-579-**-C

Competitiveness and Benchmarking

European competitiveness report 2003.

2003. 190 pp. (EN). € 35. Cat. No NB-AK-03-001-EN-C

Benchmarking enterprise policy - Results from the 2003 scoreboard.

2003. 100 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-55-03-310-EN-C

Good practice in licensing processes in the European Union, Benchmarking papers No. 6, 2002.

2002. 18 pp. (EN). € 7. Cat. No NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, Benchmarking papers No. 5, 2002.

2002. 46 pp. (EN). € 7.50. Cat. No NB-43-02-939-EN-C

Best Reports

2 Promoting entrepreneurship amongst women.

No 2, 2004. (EN). Cat. No NB-AL-04-001-EN-C

1 Benchmarking business angels.

No 1, 2003. 52 pp. (EN, FR, DE). Cat. No NB-AL-02-001-**-C

Reports, studies etc.

LeaderSHIP 2015 - Defining the future of the European shipbuilding and shiprepair industry.

2003. Brussels, European Commission, 40 pp. (EN).

Star 21 - Strategic Aerospace Review for the 21st Century.

2002. Brussels, European Commission, 40 pp. (EN).

Perception of the wood-based industries - A qualitative study.

2002. (EN, FR, DE). Cat. No NB-45-02-507-**-C

The European e-Business Report - A portrait of e-business in 15 sectors of the EU economy.

2003. (EN). NB-51-03-269-EN-C.

Enterprise Guides

Credit insurance for European SMEs. A guide to assessing the need to manage liquidity risk.

2003. Brussels, Enterprise DG. 34 pp. (EN).

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation.

2002. Brussels, Enterprise DG. 16 pp. (EN).

Responsible entrepreneurship - A collection of good practice cases.

2003. 53 pp. (all Community languages). Cat. No NB-52-03-037-EN-C

Helping the transfer of businesses: A 'good practice guide'.

2002. 44 pp. (all Community languages). Cat. No NB-47-02-979-**-C

Helping businesses grow: A 'good practice guide' for business support organisations.

2002. 53 pp. (all Community languages). Cat. No NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on good practices and principles.

2002. 41 pp. (all Community languages). Cat. No NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: A 'good practice guide' for business support organisations.

2000. 36 pp. (all Community languages). Cat. No CT-25-99-980-**-C

The acquis of the European Union under the management of Enterprise DG List of measures (the 'pink book').

31 December 2001. 2002, Brussels, European Commission, Enterprise DG, 136 pp. (EN).

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994.

2001. 104 pp. (EN). Cat. No NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres.

2001. 118 pp. (DE, FR, EN). Cat. No NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach.

2000. 112 pp. (DE, FR, EN). Cat. No CO-22-99-014-**-C

All languages available at <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/guide/legislation.htm>

Electrical and mechanical engineering directory.

2000 edition. 133 pp. (EN). Cat. No CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC.

2000. 145 pp. (EN). Cat. No CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC.

1999. 266 pp. (EN). Cat. No CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union.

2000. 36 pp. (EN). Cat. No NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the European Union.

2000, 3 Vol. (EN). Vol. 1: Cosmetics legislation, 74 pp., € 14.50; Vol. 2: Methods of analysis, 187 pp. € 31; Vol. 3: Guidelines, 84 pp., € 16

Eudralex: The rules governing medicinal products in the European Union.

1998-, (DE, EN, ES, FR, IT), priced

Medicinal products for human use, Vols 1, 2a, 2b, 3. Medicinal products for human and veterinary use, Vol. 4

Veterinary medicinal practice, Vols 5, 6a, 6b, 7a, 7b (8 and 9 not yet published)

On-line version: pharmacos.eudra.org/F2/eudralex/index.htm

Venta • Salg • Verkauf • Πωλήσεις • Sales • Vente • Vendita • Verkoop • Venda • Myynti • Försäljning
http://eur-op.eu.int/general/en/s-ad.htm

BELGIQUE/BELGIË

Jean De Lannoy
Avenue du Roi 202/Koningslaan 202
B-1190 Bruxelles/Brussel
Tél. (32-2) 538 43 08
Fax (32-2) 538 08 41
E-mail: jean.de.lannoy@infoboard.be
URL: http://www.jean-de-lannoy.be

**La librairie européenne/
De Europese Boekhandel**
Rue de la Loi 244/Wetstraat 244
B-1040 Bruxelles/Brussel
Tél. (32-2) 295 26 39
Fax (32-2) 735 08 60
E-mail: mail@libeurop.be
URL: http://www.libeurop.be

Moniteur belge/Belgisch Staatsblad
Rue de Louvain 40-42/Leuvenseweg 40-42
B-1000 Bruxelles/Brussel
Tél. (32-2) 552 22 11
Fax (32-2) 511 01 84
E-mail: eusales@just.fgov.be

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S
Herstedvang 4
DK-2620 Albertslund
Tlf. (45) 43 63 23 00
Fax (45) 43 63 19 69
E-mail: schultz@schultz.dk
URL: http://www.schultz.dk

DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag GmbH
Vertriebsabteilung
Amsterdamer Straße 192
D-50735 Köln
Tel. (49-221) 97 66 80
Fax (49-221) 97 66 82 78
E-Mail: vertrieb@bundesanzeiger.de
URL: http://www.bundesanzeiger.de

ΕΛΛΑΔΑ/GREECE

G. C. Eleftheroudakis SA
International Bookstore
Panepistimiou 17
GR-10564 Athina
Tel. (30) 21 03 25 84 40
Fax (30) 21 03 25 84 99
E-mail: elebooks@books.gr
URL: www.books.gr

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado
Trafalgar, 27
E-28071 Madrid
Tel. (34) 915 38 21 11 (libros),
913 84 17 15 (suscripción)
Fax (34) 915 38 21 21 (libros),
913 84 17 14 (suscripción)
E-mail: clientes@com.boe.es
URL: http://www.boe.es

Mundi Prensa Libros, SA
Castelló, 37
E-28001 Madrid
Tel. (34) 914 36 37 00
Fax (34) 915 75 39 98
E-mail: libreria@mundiprensa.es
URL: http://www.mundiprensa.com

FRANCE

Journal officiel
Service des publications des CE
26, rue Desaix
F-75727 Paris Cedex 15
Tél. (33) 140 58 77 31
Fax (33) 140 58 77 00
E-mail: europublications@journal-officiel.gouv.fr
URL: http://www.journal-officiel.gouv.fr

IRELAND

Alan Hanna's Bookshop
270 Lower Rathmines Road
Dublin 6
Tel. (353-1) 496 73 98
Fax (353-1) 496 02 28
E-mail: hannas@iol.ie

ITALIA

Licosa SpA
Via Duca di Calabria, 1/1
Casella postale 552
I-50125 Firenze
Tel. (39) 05 56 48 31
Fax (39) 055 64 12 57
E-mail: licosa@licosa.com
URL: http://www.licosa.com

LUXEMBOURG

Messageries du livre SARL
5, rue Raiffeisen
L-2411 Luxembourg
Tél. (352) 40 10 20
Fax (352) 49 06 61
E-mail: mail@mdl.lu
URL: http://www.mdl.lu

NEDERLAND

SDU Servicecentrum Uitgevers
Christoffel Plantijnstraat 2
Postbus 20014
2500 EA Den Haag
Tel. (31-70) 378 98 80
Fax (31-70) 378 97 83
E-mail: sdu@sdu.nl
URL: http://www.sdu.nl

PORTUGAL

Distribuidora de Livros Bertrand Ld.ª
Grupo Bertrand, SA
Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apartado 60037
P-2700 Amadora
Tel. (351) 214 95 87 87
Fax (351) 214 96 02 55
E-mail: dlb@ip.pt

Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA
Sector de Publicações Oficiais
Rua da Escola Politécnica, 135
P-1250 -100 Lisboa Codex
Tel. (351) 213 94 57 00
Fax (351) 213 94 57 50
E-mail: spoce@incm.pt
URL: http://www.incm.pt

SUOMI/FINLAND

**Akateeminen Kirjakauppa/
Akademiska Bokhandeln**
Keskuskatu 1/Centralgatan 1
PL/PB 128
FIN-00101 Helsinki/Helsingfors
P./tfn (358-9) 121 44 18
F./fax (358-9) 121 44 35
Sähköposti: akatilaus@akateeminen.com
URL: http://www.akateeminen.com

SVERIGE

BTJ AB
Traktorvägen 11-13
S-221 82 Lund
Tfn (46-46) 18 00 00
Fax (46-46) 30 79 47
E-post: btjeu-pub@btj.se
URL: http://www.btj.se

UNITED KINGDOM

The Stationery Office Ltd
Customer Services
PO Box 29
Norwich NR3 1GN
Tel. (44-870) 60 05-522
Fax (44-870) 60 05-533
E-mail: book.orders@theso.co.uk
URL: http://www.tso.co.uk

ÍSLAND

Bokabud Larusar Blöndal
Engjateigi 17-19
IS-105 Reykjavík
Tel. (354) 552 55 40
Fax (354) 552 55 60
E-mail: bokabud@simnet.is

NORGE

Swets Blackwell AS
Hans Nielsen Hauges gt. 39
Boks 4901 Nydalen
N-0423 Oslo
Tel. (47) 23 40 00 00
Fax (47) 23 40 00 01
E-mail: info@no.swetsblackwell.com

SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA

Euro Info Center Schweiz
c/o OSEC Business Network Switzerland
Stampfenbachstraße 85
PF 492
CH-8035 Zürich
Tel. (41-1) 365 53 15
Fax (41-1) 365 54 11
E-mail: eics@osec.ch
URL: http://www.osec.ch/eics

BĂLGARIJA

Europress Euromedia Ltd
59, blvd Vitosha
BG-1000 Sofia
Tel. (359-2) 980 37 66
Fax (359-2) 980 42 30
E-mail: Milena@mbox.cit.bg
URL: http://www.europress.bg

CYPRUS

**Cyprus Chamber of Commerce
and Industry**
PO Box 21455
CY-1509 Nicosia
Tel. (357-22) 88 97 52
Fax (357-22) 66 10 44
E-mail: stal@ccci.org.cy

EESTI

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
(Estonian Chamber of Commerce and Industry)
Toom-Kooli 17
EE-10130 Tallinn
Tel. (372) 646 02 44
Fax (372) 646 02 45
E-mail: einfo@koda.ee
URL: http://www.koda.ee

HRVATSKA

Mediatrade Ltd
Strohalov Prilaz 27
HR-10000 Zagreb
Tel. (385-1) 660 08 40
Fax (385-1) 660 21 65
E-mail: mediatrade@hi.hinet.hr

MAGYARORSZÁG

Euro Info Service
Szt. István krt.12
III emelet 1/A
PO Box 1039
H-1137 Budapest
Tel. (36-1) 329 21 70
Fax (36-1) 349 20 53
E-mail: euroinfo@euroinfo.hu
URL: http://www.euroinfo.hu

MALTA

Miller Distributors Ltd
Malta International Airport
PO Box 25
Luqa LQA 05
Tel. (356) 21 66 44 88
Fax (356) 21 67 67 99
E-mail: info@millermalta.com

POLSKA

Ars Polona
Krakowskie Przedmiescie 7
Skr. pocztowa 1001
PL-00-950 Warszawa
Tel. (48-22) 826 12 01
Fax (48-22) 826 62 40
E-mail: books119@arspolona.com.pl

ROMÂNIA

Euromedia
Str.Dionisie Lupu nr. 65, sector 1
RO-70184 Bucuresti
Tel. (40-21) 260 28 82
Fax (40-21) 260 27 88
E-mail: euromedia@mailcity.com

SLOVAKIA

Centrum VTI SR
Námestie Slobody 19
SK-81223 Bratislava 1
Tel. (421-2) 54 41 83 64
Fax (421-2) 54 41 83 64
E-mail: europ@tbb1.cvtisr.sk
URL: http://www.cvtisr.sk

SLOVENIJA

GV Zalozba d.o.o.
Dunajska cesta 5
SI-1000 Ljubljana
Tel. (386) 13 09 1800
Fax (386) 13 09 1805
E-mail: europ@gvzalozba.si
URL: http://www.gvzalozba.si

TÜRKİYE

Dünya Aktüel A.S
Globus Dünya Basinevi
100, Yil Mahallesi 34440
TR-80050 Bağcilar-Istanbul
Tel. (90-212) 440 22 27
Fax (90-212) 440 23 67
E-mail: aktuel.info@dunya.com

ARGENTINA

World Publications SA
Av. Córdoba 1877
C1120 AAA Buenos Aires
Tel. (54-11) 48 15 81 56
Fax (54-11) 48 15 81 56
E-mail: wpbooks@infovia.com.ar
URL: http://www.wpbooks.com.ar

AUSTRALIA

Hunter Publications
PO Box 404
Abbotsford, Victoria 3067
Tel. (61-3) 94 17 53 61
Fax (61-3) 94 19 71 54
E-mail: admin@tekimaging.com.au

BRASIL

Livraria Camões
Rua Bittencourt da Silva, 12 C
CEP
20043-900 Rio de Janeiro
Tel. (55-21) 262 47 76
Fax (55-21) 262 47 76
E-mail: livraria.camo@incm.com.br
URL: http://www.incm.com.br

CANADA

Les éditions La Liberté Inc.
3020, chemin Sainte-Foy
Sainte-Foy, Québec G1X 3V6
Tél. (1-418) 658 37 63
Fax (1-800) 567 54 49
E-mail: liberte@mediom.qc.ca

Renouf Publishing Co. Ltd
5369 Chemin Canotek Road Unit 1
Ottawa, Ontario K1J 9J3
Tel. (1-613) 745 26 65
Fax (1-613) 745 76 60
E-mail: order.dept@renoufbooks.com
URL: http://www.renoufbooks.com

EGYPT

The Middle East Observer
41 Sherif Street
11111 Cairo
Tel. (20-2) 392 69 19
Fax (20-2) 393 97 32
E-mail: meo@soficom.com.eg
URL: http://www.meobserver.com.eg

MALAYSIA

EBIC Malaysia
Suite 47.01, Level 47
Bangunan AmFinance (letter box 47)
8 Jalan Yap Kwan Seng
50450 Kuala Lumpur
Tel. (60-3) 21 62 62 98
Fax (60-3) 21 62 61 98
E-mail: ebic@tm.net.my

MÉXICO

Mundi Prensa México, SA de CV
Río Pánuco, 141
Colonia Cuauhtémoc
MX-06500 México, DF
Tel. (52-5) 533 56 58
Fax (52-5) 514 67 99
E-mail: 101545.2361@compuserve.com

SOUTH KOREA

**The European Union Chamber of
Commerce in Korea**
Suite 2004, Kyobo Bldg.
1 Chongro 1-Ga, Chongro-Gu
Seoul 110-714
Tel. (82-2) 725-9880/5
Fax (82-2) 725-9886
E-mail: eucck@eucck.org
URL: http://www.eucck.org

SRI LANKA

EBIC Sri Lanka
Trans Asia Hotel
115 Sir Chittampalam
A. Gardiner Mawatha
Colombo 2
Tel. (94-1) 074 71 50 78
Fax (94-1) 44 87 79
E-mail: ebicsl@sltnet.lk

T'AI-WAN

Tycoon Information Inc
PO Box 81-466
105 Taipei
Tel. (886-2) 87 12 88 86
Fax (886-2) 87 12 47 47
E-mail: eiutpe@ms21.hinet.net

UNITED STATES OF AMERICA

Bernan Associates
4611-F Assembly Drive
Lanham MD 20706-4391
Tel. (1-800) 274 44 47 (toll free telephone)
Fax (1-800) 865 34 50 (toll free fax)
E-mail: query@bernan.com
URL: http://www.bernan.com

ANDERE LÄNDER/OTHER COUNTRIES/
AUTRES PAYS

Bitte wenden Sie sich an ein Büro Ihrer
Wahl/Please contact the sales office of
your choice/Veuillez vous adresser au
bureau de vente de votre choix

**Office for Official Publications
of the European Communities**
2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tel. (352) 29 29-42001
Fax (352) 29 29-42700
E-mail: info-info-opoce@cec.eu.int
URL: http://publications.eu.int

Preis in Luxemburg (ohne MwSt.): 15 EUR

