

# Geschenktes Geld

**KMU** Viele Schweizer Zulieferer drängen nach Osteuropa. Dort sind nicht nur die Kosten niedrig. Die EU lockt mit Fördermitteln in Milliardenhöhe.

BENITA VOGEL

Die Baupläne von Andreas Müller nehmen kein Ende. Nachdem der Chef des Automobilzulieferers DGS Druckguss-Systeme dieses Jahr ein Werk in China in Betrieb genommen hat, wird er in den nächsten zwei Jahren die Produktion in Tschechien ausbauen. Fünf Millionen Franken wird das kosten. «Wir erweitern Gebäude und Maschinenpark, um vom wachsenden Absatz in Märkten im Osten und den niedrigen Kosten profitieren zu können», sagt der KMU-Chef. Es ist bereits der dritte Ausbau. Eine Premiere gibt es trotzdem. DGS stellt zum ersten Mal einen Antrag, um Fördergelder der Europäischen Union (EU) zu erhalten. «Wir bewerben uns um Investitions-Unterstützung», sagt Müller. Wie hoch die Zuschüsse aus dem EU-Topf für DGS sein werden, weiss Müller noch nicht.

Was grosse Konzerne bereits praktizieren, ist für kleine und mittlere Unternehmen ein noch weitgehend unbekanntes Feld: Fördergelder für Investitionen zu beantragen (siehe Kasten). Dabei führt die EU gerade für KMU grosszügige Programme in ihren Struktur- und Kohäsionsfonds. Mit rund 49 Milliarden Euro jährlich finanziert sie die verschiedensten Investitionen von KMU. 4 Milliarden Euro Fördergelder stehen alleine für Investitionen in die Produktion zur Verfügung. Die EU finanziert dabei je nach Region bis zu 50 Prozent der Investitionen eines KMU – à fonds perdu. In osteuropäischen Ländern sind die Subventionen am höchsten. Diese Länder sollen dank dem versenkten Geld wettbewerbsfähiger werden. «Millionen von Euro liegen in der Kasse der EU brach, weil sie nur zu einem geringen Prozentsatz abgerufen werden», sagt Andreas Wälti, Chef der MCG Consulting Group. Er berät KMU, die in der EU investieren wollen. Seine Kunden, hauptsächlich Mittelständler, erhielten je nach Investition zwischen 300'000 und 3 Millionen Euro. Sogar für die Beratungsdienstleistungen erhalten die Firmen EU-Gelder.

## Unter Zugzwang

Freilich sind potenzielle Zuschüsse für KMU nicht der einzige Grund, in Osteuropa zu investieren. Sie sind auf den Markt im Osten und tiefe Produktionskosten angewiesen. Für Automobilzulieferer gilt das besonders stark. Denn der Automarkt wächst nicht überall. Gemäss aktuellen Zahlen sanken die Verkäufe im EU-Raum im ersten Halbjahr um 6,6 Prozent auf 1,13 Millionen Neuwagen. Das Minus betrifft vor allem Westeuropa. Nicht nur der Kostendruck im hart umkämpften Automarkt führt zu der Verlagerung der Produktion. Zwar sind die um 15 bis 20 Prozent tieferen

Produktionskosten pro Stunde nach wie vor ein wichtiges Argument, weshalb gerade Schweizer Zulieferfirmen ihre Produktion auslagern, doch längst nicht mehr das einzige. Insbesondere in der Automotive-Branche ist der Druck enorm, dort zu produzieren, wo die Kunden sind. In Osteuropa sind in den vergangenen Jahren mehrere Automotive-Cluster entstanden, also Regionen, in denen sich die Branche angesiedelt hat. «Man kann sagen, dass wir fast gezwungen werden, dort zu produzieren, wo unsere Kunden sind», sagt Müller. Druck üben die Autohersteller auch aus, indem sie vorgeben, wie hoch der Anteil an einem Auto sein muss, der aus Tieflohnländern stammt. Laut Experten kann dieser um die 30 Prozent betragen. Die Einkäufer berücksichtigen dann jene Zulieferer, die das erfüllen. «Diese Politik fängt beim Autohersteller an und setzt sich bis zum Kleinstkomponenten-Zulieferer fort», sagt Müller. Die Kontrolle der

**Millionen von Euro liegen in der Kasse der EU brach, weil sie nur zu einem geringen Prozentsatz vergeben werden.**

Hersteller kann dabei gnadenlos sein. Sie prüfen ihre Zulieferer genau. Die müssen nicht selten sogar Kostensätze für einzelne Maschinen offenlegen oder die Zuschläge, die sie für die Administration verrechnen, wie Branchenkenner sagen. Die Transparenz macht die Zulieferer vergleich- und austauschbar. Das wiederum steigert Preis-, Kosten- und Innovationsdruck.

Zuschüsse von EU-Staaten kommen da gelegen. Die werden für KMU je nach Land bei Investitionen ab einer halben Million Euro vergeben. Die Anträge sind in englisch und in der jeweiligen Landessprache an die Behörden in den einzelnen Ländern zu stellen. Laut Berater Wälti profitieren Firmen von den höchsten Zuschüssen, wenn sie weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen, der Jahresumsatz unter 70 Millionen Franken und die Bilanzsumme unter 50 Millionen Franken liegt. Gefördert werden etwa Investitionen in Produktionserweiterung, neue Technologien, neue Maschinen, neue Arbeitsplätze, in Forschung und Entwicklung sowie in Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Dabei reicht es schon, eine neue Klimaanlage in der Produktionshalle zu installieren, um subventionsberechtigt zu sein.

Ganz ohne Auflagen öffnet die EU ihre Töpfe nicht. Der Aufwand hält sich allerdings in Grenzen. Ein regelmässiges Reporting über die Investitionen ist nötig und der Nachweis, dass die Gelder für den vorgesehenen Zweck eingesetzt werden.



Volkswagen-Werk in Bratislava, Slowakei: Autohersteller wollen ihre Zulieferer in der Nähe wissen.

Unternehmen tun gut daran, den Investitionsort genau zu prüfen. Je nach Land und Region variieren die Subventionssätze stark. «In Polen etwa arbeitet fast jede Gemeinde mit anderen Zuschuss-Sätzen», sagt Wälti.

## Neue Geschäftsmodelle

Für einige Unternehmen können die EU-Gelder sogar zum neuen Geschäftsmodell werden. «Viele Unternehmen öffnen nicht selbst Niederlassungen in Osteuropa, sondern lassen dies einen externen selbstständigen Geschäftsführer tun», sagt Wälti. Mit diesen Management Buy-

in-Varianten winken die höchsten Subventionssätze. «Vor allem deutsche Unternehmen wählen diese Variante», sagt Wälti. Die sei nämlich erst noch flexibel. Das liberale Arbeitsrecht und die geringere Loyalität der Mitarbeiter in osteuropäischen Ländern erlauben es, bei Bestellungen schneller die Produktion in Osteuropa herunterzufahren.

Auch Schweizer Unternehmen haben aus dem Osteuropa-Geschäft neue Modelle entwickelt. Autozulieferer Oskar Rüegg betreibt seit sieben Jahren ein Montagewerk in Bulgarien. Vergangenes Jahr entschied Geschäftsführer Gregor Häny, in Bulgarien auch für externe Kunden zu arbeiten. Das Werk wird so zur verlängerten Werkbank. «KMU können bei uns in Bulgarien Teile montieren oder fertigen lassen», sagt Häny. Bisher hat er zwei Kun-

den. Um weitere externe Aufträge anzunehmen, plant Häny bereits einen Erweiterungsbau. Für diesen kommen auch EU-Subventionen infrage. «Bisher bezogen wir kein Geld von der EU», sagt der KMU-Chef, «aber jetzt prüfen wir, ob und wie wir EU-Fördergelder für verschiedene Projekte beantragen können.» Damit sinken nicht nur seine eigenen Kosten, auch seinen externen Kunden könnte er attraktivere Stundensätze anbieten, um sein neues Geschäftsmodell voranzubringen.

## Gute Aussichten

Autozulieferer Oskar Rüegg in Jona SG und DGS Druckguss-Systeme sind nicht die einzigen, die sich um Fördergelder bewerben. Auch Firmen anderer Branchen wollen vom Subventionstopf profitieren. Medtech-Zulieferer EuropTech Polymer, Hersteller von mechanisch gefertigten Kunststoff-Bauteilen, wird sich für den Erweiterungsbau in seinem Werk in Ungarn auch an die zuständigen Projektgesellschaften in Ungarn und an die EU wenden. Marcel Käser rechnet mit einem Zuschuss von rund 30 Prozent der geplanten Investitionen von 2 Millionen Franken. Mit dem Bau will Käser nächstes oder übernächstes Jahr beginnen.

Die Firmen haben damit gute Aussichten, dass sich der Euro-Segen rasch einstellt. Denn 2014 legt die Europäische Union ihre Struktur- und Kohäsionsfonds neu auf. «Das ist vielversprechend», sagt Firmenberater Wälti. Am Anfang einer Periode würde das Geld immer viel schneller und ohne viele Rückfragen ausgeschüttet.

## EU-FÖRDERGELDER

### Auch Grosskonzerne profitieren

**Geldtöpfe** Die Subventionstöpfe der Europäischen Union (EU) sind prall gefüllt und stehen auch Schweizer Grosskonzernen zur Verfügung. Novartis, Roche, Nestlé, Sulzer, OC Oerlikon, Rieter – das sind nur einige der Firmen, welche die EU in den vergangenen Jahren subventioniert hat. Die Summen schwanken zwischen Millionen und wenigen hundert Euro, wie eine Datenbank offenbart, die die britische «Financial Times» zusammengestellt hat. Sie zeigt, wie viel Geld Unternehmen in der EU aus dem Sozialfonds und dem Fonds für regionale Entwicklung erhalten haben.

**Novartis** In der Datenbank taucht der Basler Pharmakonzern Novartis zweimal



Roche: EU-Gelder für Aus- und Weiterbildung.

auf. Für die Entwicklung eines Impfstoffes in Italien gab es über 1 Million Euro aus dem Fonds für regionale Entwicklung. Zudem bezog Novartis 834 Euro für die «Qualifizierung» von Beschäftig-

ten in Österreich. Ein Novartis-Sprecher sagt: «Die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern in der EU ist uns ein zentrales Anliegen – trotz bürokratischem Aufwand.» Auch Konkurrentin Roche hat in Österreich aus demselben Grund Gelder erhalten: 529 Euro. Die EU bezahlte dem Pharmariesen zehn Mal Fördergelder aus. Der höchste Zustupf beläuft sich auf fast 800'000 Euro für ein Projekt in Spanien. Insgesamt erhielt der Milliardenkonzern Subventionen von 1,2 Millionen Euro.

**Fortbildung** Doch nicht nur die Pharmabranche beantragt und erhält EU-Fördergelder. Auch die Schweizer Industrie kommt in deren Genuss. ABB bekam

686'000 Euro in Italien, Estland, Deutschland und Österreich. Für Sulzer Pumpen in Spanien gab es 330 Euro aus dem Sozialfonds. Damit sollte die Vermittlungsfähigkeit arbeitsloser Mitarbeiter erhöht werden. 276'150 Euro bezahlte der Regionalfonds, damit Sulzer in Deutschland die Produktion «diversifizieren» könne. Weitere 108'000 Euro erhielt der Winterthurer Industriekonzern als «einzelbetriebliche Förderung». OC Oerlikon bezog Gelder für Betriebsstätten in Deutschland. Nestlé schliesslich erhielt über 287'300 Euro, vor allem in Polen und Spanien. In Österreich bezahlte die EU dem Nahrungsmittelriesen 1110 Euro für ein Angestellten-Training. (jft)

ANZEIGE

**Der prompter Telefonauftragsdienst**  
City Telefon- und Bürodienst GmbH  
www.cityphon.ch / Tel. 081 255 33 33