

## **Safeguarding SMEs' corporate values through the use of government-initiated competence networks**

Prof. Mag. Dr. Leo W. Chini, Economic University of Vienna, SME Delegate of the Federal Minister of Justice

### **Summary**

1. The expansion of the EU by the countries acceding in 2004 results in negative effects for numerous SMEs in the border regions.
2. Whereas the EU Commission focused on the positive effects for the economies of the acceding countries for many years<sup>1</sup>, the negative effects for SMEs in the border areas were presented and discussed only relatively late.<sup>2</sup>
3. Such negative effects lead to a decline in corporate values and constitute a threat to SMEs' existence.
4. Owing to their basically computational construction, VA<sup>3</sup> concepts can be applied to any corporate size. What is not applicable are the propositions behind them, which assume that in situations of increased risk, companies are able to provide capital owners with additional yields above risk-free interest rates.<sup>4</sup> With the capital owners of SMEs, exactly the opposite is the case.
5. Negative effects which result in reduced corporate values must be compensated for or at least diminished through aid by those who were involved in the decision-making process.
6. One decisive aid is the provision of information. An efficient form of this provision is the establishment of competence networks and the integration of SMEs into these competence networks.
7. If competence networks are efficient, they are capable of stabilising declining corporate values and subsequently of leading to increasing corporate values.
8. An essential criterion of competence networks is a concerted, favourably priced and highly individualised access for SMEs. This helps SMEs to solve existing problems both quickly and efficiently.
9. Owing to their poor access and their high degree of intransparency alone, the measures proposed by the EU Commission for the support of SMEs in border regions prove less than efficient and therefore badly suited to SMEs.

---

<sup>1</sup> Cf. European Commission, 2002, pp. 3f.

<sup>2</sup> Cf. European Commission, 2001, pp. 3ff.

<sup>3</sup> Value added

<sup>4</sup> WACC: Weighted Average Cost of Capital

# **Sicherung der Unternehmenswerte von KMU durch Nutzung von staatlich initiierten Kompetenz-Netzwerken**

von Prof. Mag. Dr. Leo W. Chini, Wirtschaftsuniversität Wien, KMU-Beauftragter der Bundesministerin für Justiz

## **1. Problemstellung**

Die umfangreichen Studien<sup>5</sup> zur Ermittlung jener wirtschaftlichen Effekte, die die Erweiterung der EU im Jahre 2004 auslösen werden, zeigen stark differenzierte Ergebnisse. Die Effekte auf die Volkswirtschaften der Beitrittsländer werden überwiegend positiv dargestellt. Die Effekte auf die KMU in den Grenzregionen der EU-Stammstaaten hingegen zeigen auch negative Effekte. Besonders stark sind diese negativen Effekte für KMU, deren Standort in ehemaligen Ziel 1-Gebieten liegt. Die Erkenntnis, dass auch negative Effekte durch den Beitritt ausgelöst wurden, erfolgt aus der Sicht der betroffenen Unternehmen durch die EU äußerst spät.<sup>6</sup> Die Unternehmenswerte zahlreicher KMU in diesen Regionen wurden dadurch erheblich reduziert. Die Reduktion der Unternehmenswerte wird durch das Sinken der Value-added Gewinngrößen ausgelöst.

„Value-added Gewinngrößen – schlagen die Brücke zwischen dem Marktwert eines Unternehmens und der periodischen Unternehmensleistung, in dem sie die gesamten Kosten der betrieblichen Tätigkeit umfassen. Im Gegensatz zum Free-Cashflow stellt der xVA Investitionen, Abschreibungen und Kapitalkosten anders dar, und verteilt sie auf den für die Investition relevanten Zeitraum. So wird der xVA zum am besten geeigneten periodischen Wertmaßstab, welcher mit der modernen Finanztheorie konsistent ist.“<sup>7</sup>

„Um die Unternehmensleistungen zu ermitteln, betrachtet die moderne Finanztheorie den Marktwert oder Barwert eines Unternehmens. Der Marktwert des Unternehmens spiegelt die Wachstumserwartungen an das Unternehmen wieder. So werden private wie börsennotierte Unternehmen von Investoren nach ihren Marktwerten beurteilt und nicht nach ihren Buchwerten. Sowohl der Markt- als auch der Buchwert eines Unternehmens sind eine Stichtagsbetrachtung (beispielsweise zum 31. Dezember), die Unternehmensleistung hingegen eine Periodenbetrachtung (beispielsweise 1. Jänner bis 31. Dezember).“<sup>8</sup>

In welche Richtung sich die Unternehmensleistung entwickelt, zeigt die jährliche Veränderung des xVA ( $\Delta$  xVA). Den Hintergrund der Veränderungen des xVA zeigt der Werttreiberbaum, welcher das Wachstum sowie die Kosten- und Kapitalseite mit ihren Einflussfaktoren darstellt.<sup>9</sup>

Das Sinken des VA wird überwiegend von folgenden Größen bestimmt:

1. Sinkende Umsätze durch erhöhten Wettbewerb ausgelöst durch Angebote aus den Beitrittsländern.
2. Sinkende Umsätze durch den Wegfall der Infrastrukturinvestitionen in den Ziel 1-Gebieten .
3. Steigende Personalkosten.

---

<sup>5</sup> vgl.: Caesar et al., 2003, Paas, 2003, Gerstenberger et al., 2004, Europäische Kommission (2002/Nr. 9), S. 3ff.

<sup>6</sup> vgl.: Europäische Kommission, 2003, S. 4.

<sup>7</sup> Hostettler et al., 2004, S. 60.

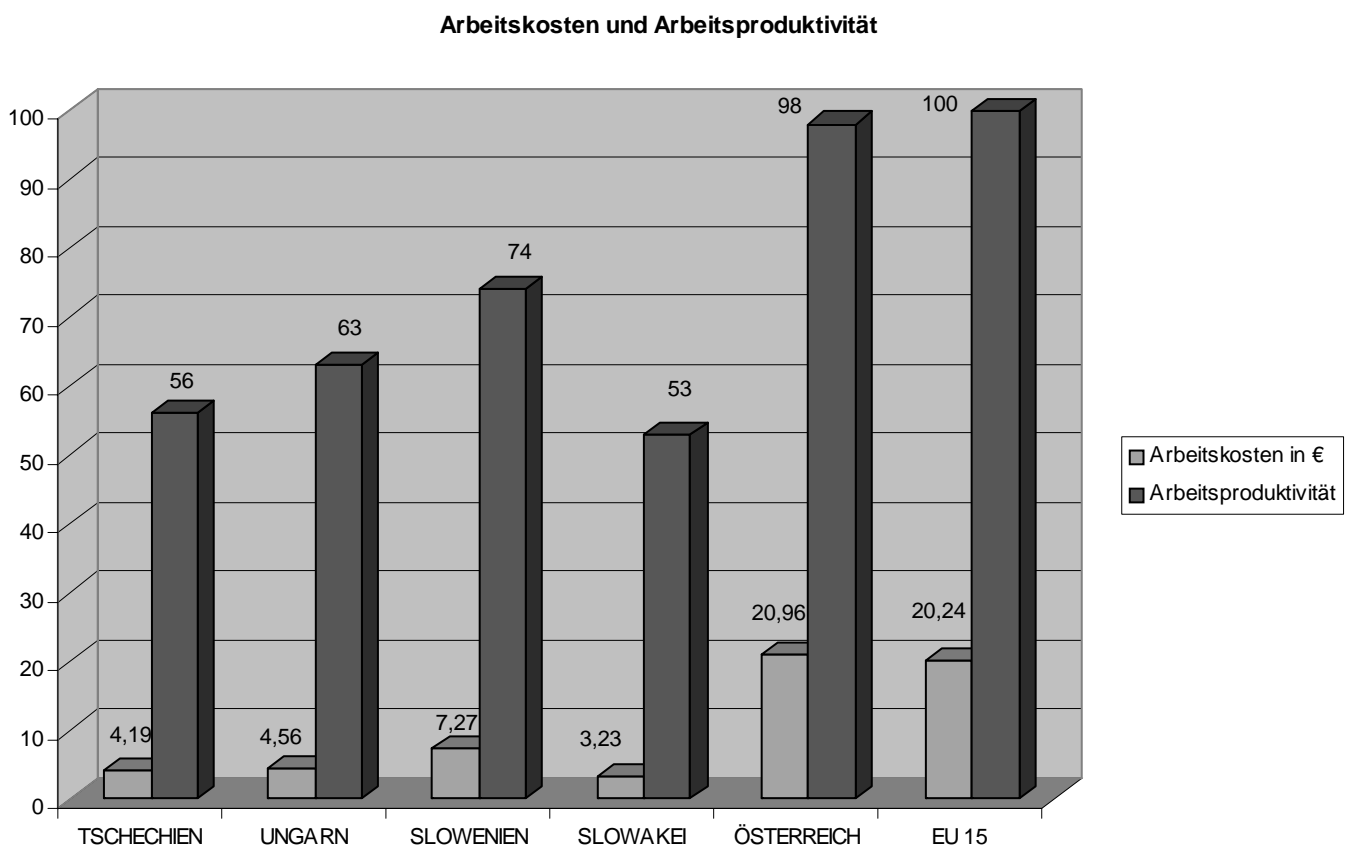
<sup>8</sup> Hostettler et al., 2004, S. 26.

<sup>9</sup> vgl.: Hostettler et al., 2004, S 46ff.

4. Steigende Kapitalkosten durch Basel II.<sup>10</sup>
5. Vergleichsweise höhere Steuern als die Unternehmen in den Beitrittsländern zu leisten haben.<sup>11</sup>

Besonders deutlich sind die negativen Effekte für zuliefernde KMU, die insbesondere unter der Verlagerung der Produktion der Großbetriebe in die neuen Beitrittsländer leiden.

Die Wettbewerbsintensität durch Unternehmen in den Beitrittsländern ist primär dadurch bestimmt, dass deren Lohnkosten deutlich niedriger sind als der Nachteil der Personalproduktivität.



Tabelle<sup>12</sup>

Daraus ergeben sich deutlich niedrige Personalkosten pro Produktionseinheit. Der NOPAT (net operating profit after taxes) ist in zahlreichen Beitrittsländern (z.B. Slowakei) deutlich höher, bedingt durch niedrigere Steuern. Außerdem wird der NOPAT durch die kostensenkenden Wirkungen von zahlreichen Förderaktionen (EU- und Beitrittsländer) erhöht.

Der VA der KMU in den EU-Stammländern sinkt zusätzlich durch die von Basel II<sup>13</sup> induzierten Fremdkapitalkostensteigerungen, sowie durch die Erhöhung der

<sup>10</sup> vgl.: Meister, 2004, S. 15ff.

<sup>11</sup> vgl.: Knaus, 2004, S. 221ff.

<sup>12</sup> vgl.: Chini, 2004, S. 10.

Opportunitätskosten des Eigenkapitals (höhere Prämien über den risikofreien Zinssatz durch die gestiegenen Risiken).

„Zur Berechnung des xVA benötigen Sie drei Komponenten: NOPAT (net operating profit after taxes), Kapital sowie Kapitalkostensatz (c):

$$xVA = NOPAT - \text{Kapital} \times c = NOPAT - \text{Kapitalkosten.}$$

Wesentlich ist, dass die Definition des Marktwertes und die Definition des xVA aufeinander abgestimmt sind.“<sup>14</sup>

„Berechnung des Kapitalkostensatzes:

Da der Kapitalkostensatz die Opportunitätskosten des Eigenkapitals zum Ausdruck bringt, verzichten Sie besser darauf, diesen exakt berechnen zu wollen. Legen Sie eine – einmal sorgfältig ermittelte – Prämie über den risikofreien Zinssatz fest und ändern Sie den Kapitalkostensatz nur noch in Abhängigkeit zur Verschiebung des risikofreien Zinssatzes. Diese Prämie sollte nur noch bei signifikanten Änderungen der Finanzierungsstruktur und/oder des Risikos des Geschäftsportfolios geprüft werden. Entscheidender als die absolute Höhe des Kapitalkostensatzes ist die Frage, wie eine Änderung des Kapitalkostensatzes kommuniziert und in der Leistungsmessung, sowie im Anreizsystem berücksichtigt wird.“<sup>15</sup>

Die prozyklischen Wirkungen von Basel II und des VA-Konzeptes führen zu einem überproportionalen Sinken des Unternehmenswertes. Einige KMU haben, dem Beispiel der Großbetriebe folgend, seit mehreren Jahren ihre Produktionsstandorte teilweise in die Beitrittsländer verlagert. Die überwiegende Zahl der KMU hat ihre Standorte jedoch beibehalten. Eine Strategievariante für diese Unternehmen zur Stabilisierung des VA und zur anschließenden Steigerung des VA, besteht in der Marktentwicklung in Richtung Beitrittsländer. Die Marktchancen in den Beitrittsländern werden durch die Infrastrukturinvestitionen im Rahmen der Ziel 1-Gebiete und durch die steigende Nachfrage nach persönlichen Leistungen bestimmt. Die Nachfrageprognosen für die nächsten drei Jahre sind für die Beitrittsländer deutlich günstiger, wie für die EU-Stammländer.<sup>16</sup>

Die Problemstellung liegt nun darin, KMU in Grenzregionen mit stark sinkenden VA zu motivieren, die Marktchancen in den Beitrittsländern zu nützen und den VA zu steigern bzw. zu stabilisieren.

## 2. Definitionen

KMU definieren wir gemäß den Empfehlungen der Kommission vom 03. April 1996.<sup>17</sup>

Grenzregionen sind jene Regionen, die sich geographisch als Gebiete anschließend an die Beitrittsländer ergeben.

Unter VA verstehen wir den Wert eines Unternehmens. VA-Gewinngrößen dienen nicht nur für die Messung der Unternehmensleistung, sondern eignen sich auch als Führungs- und Entscheidungsinstrument, sowie als Grundlage eines effektiven Vergütungssystems und dessen Risikobeurteilung.<sup>18</sup>

---

<sup>13</sup> vgl.: BIZ, 2004/Nr. 107, S. 1ff.

<sup>14</sup> Hostettler et al., 2004, S. 61.

<sup>15</sup> Hostettler et al., 2004, S. 62.

<sup>16</sup> vgl.: WKO, 2003, S. 4ff.

<sup>17</sup> Empfehlung der Kommission (96/280/EG) vom 03. April 1996 betreffen die Definitionen von kleinen und mittleren Unternehmen, ABl. L107 vom 30.04.1996, S. 4.

<sup>18</sup> vgl.: Hostettler et al., 2004, S. 33.

Ziel 1-Gebiete sind im Rahmen der Europäischen Union die am wenigsten wohlhabenden Regionen. Diese wurden von der EU-Kommission mit der wichtigsten Priorität für die Kohäsionspolitik definiert.

Unter „Basel II“ bezeichnen wir die von der Arbeitsgruppe der Bank für Internationalen Zahlungsverkehr ausgearbeiteten Vorschläge für die Eigenmittelausstattung von Kreditinstituten.

### 3. Strategien zur Marktentwicklung in den Beitrittsländern

Die Mehrzahl der KMU orientieren sich an ihrem Lokalmarkt, nicht zuletzt deswegen, weil dieser Markt jenem sozialen System entspricht, in dem der Unternehmer über effiziente Beziehungsstrukturen verfügt. Die KMU tendieren daher eher zu Leistungsentwicklungsstrategien, als zu Marktentwicklungsstrategien. Die Marktentwicklungsstrategien sind durch eine regionale Ausweitung des bestehenden Leistungsangebotes gekennzeichnet. Diese Strategien werden als besonders risikoreich empfunden, weil die regionale Ausweitung mit dem Überschreiten von nationalen Grenzen und Sprachgrenzen verbunden ist. Beides ist für die KMU in den Grenzregionen bei einer Marktentwicklungsstrategie Richtung Beitrittsländern gegeben. Die dominanten Risiken grenzüberschreitender Marktentwicklungsstrategien sind:

- a) Die fehlende Kenntnis des neuen, sozialen Systems.
- b) Die Beschäftigung mit Rahmenbedingungen in einer unbekanntenen Rechtsordnung.
- c) Unterschiedliche Einstellungen zu wirtschaftlichen Grundwerten.
- d) Mangelndes Vertrauen in die Kontinuität der Rahmenbedingungen und in die Wirtschaftsentwicklung.
- e) Fehlende Sprachkenntnisse.
- f) Fehlendes Eigenkapital zur Absorption von Risiken.
- g) Gefahr eines sinkenden, statt eines steigenden VA.

Der strategische Wert eines Unternehmens (auch als future growth value FGV bezeichnet) ist die Differenz zwischen dem Marktwert und dem operativen Wert (OW, auch current operations value, COV ), also dem Wert, der aus der gegenwärtigen Investitions- und Gewinnsituation unter der Annahme eines Null-Wachstums des Unternehmens resultiert.<sup>19</sup>

### 4. Maßnahmen zur Reduktion der Risiken

Die Größe der Risiken lässt eine Begrenzung ausschließlich durch die betroffenen KMU's nicht erwarten. Die EU-induzierte Wirtschaftspolitik, die diese negativen Effekte ausgelöst hat, hat sich viel zu spät verpflichtet, Maßnahmen zur Reduktion der negativen Effekte zu ergreifen. Dies wurde durch die folgenden Programme ermöglicht.<sup>20</sup>

- a) Strukturfonds im engeren Sinne:
  - der Europäische Regionalfonds
  - der Europäische Sozialfonds
  - der Europäische Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
  - das Finanzierungsinstrument für die Ausrichtung der Fischerei

---

<sup>19</sup> Hostettler et al., 2004, S. 105.

<sup>20</sup> vgl.: Ofner et al., 2004, S. 17f.

b) Kohäsionsfonds:

Aus diesem Fonds werden in den Mitgliedstaaten, deren Brutto-Sozialprodukte pro Einwohner weniger als 90% des EU-Durchschnitts beträgt, Projekte in den Bereichen Umwelt und transeuropäische Verkehrsnetze unterstützt.

c) Gemeinschaftsinitiativen:

- INTERREG III: Interreg ist das wichtigste Programm im Rahmen der europäischen Regionalpolitik und ist mit knapp 50% aller GI-Mittel ausgestattet
- LEADER: Fördert die Entwicklung des ländlichen Raumes durch integrierte Entwicklungs- und Kooperationsprogramme lokaler Aktionsgruppen
- EQUAL: Fördert neue Methoden zur Bekämpfung von Diskriminierung und Ungleichheiten am Arbeitsmarkt
- URBAN II: Fördert die wirtschaftliche und soziale Wiederbelebung krisenbetroffener Städte und Stadtviertel

Diese EU-Programme dienen zur Ergänzung der jeweils regionalen Förderungsmaßnahmen in den Grenzregionen. Die österreichischen, von dem Bund und den Länder getragenen Fördermaßnahmen verfolgen das Ziel, den österreichischen KMU's, insbesondere jenen in den Grenzregionen, die Zugänge zu den Märkten in den Beitrittsländern zu erleichtern. Die wesentlichen Elemente dazu sind:

1. Bereitstellung von Informationen
2. Investitionsförderungen
3. Übernahme von Kreditgarantien.<sup>21</sup>

Darüber hinaus haben die jeweiligen Beitrittsländer Förderprogramme, z.B. für die Einführung von Produkten, die bisher im Land nicht angeboten wurden, etabliert.<sup>22</sup>

Die KMU sind bei der Umsetzung der Marktentwicklungsstrategien aufgrund der beschränkten Personalkapazitäten und aus Kostengründen nicht in der Lage, eigene Vertriebsorganisationen aufzubauen. Es bietet sich daher für den Aufbau der Marktentwicklungsstrategien eine Beteiligung an einem Unternehmen, das bereits am Markt präsent ist, oder eine eigene Unternehmensgründung in den jeweiligen Absatzregionen an. In empirischen Studien<sup>23</sup> wird für den Fall ein hoher Bedarf an zielgerichteten Informationen dargestellt. Dieser Bedarf wird durch das Überspringen von Sprachgrenzen deutlich erhöht. In den Beitrittsländern gestaltet sich das Abdecken des Informationsbedarfes dadurch schwierig, dass die zuständigen Stellen nicht, oder nicht ausreichend über deren neue Rechtsordnungen informiert sind. In der Regel fehlt jede Erfahrung im Bereich der Rechtsanwendung und Rechtsdurchsetzung. Diese extreme Risikosituation kann zum Beispiel durch die Schaffung von Kompetenz-Netzwerken und durch die Integration der KMU in solche Netzwerke erzielt werden. Das Bereitstellen von kompetenten Partnern ermöglicht, die minimale Belastung der Unternehmer bei der Schaffung von rechtlichen Rahmenbedingungen sicherzustellen und damit die Möglichkeit, die volle Kapazität auf die Marketingaktivitäten zu konzentrieren.

---

<sup>21</sup> vgl.: Die Wirtschaft, 2004, S. 47ff.

<sup>22</sup> vgl.: Knaus, 2004, S. 244ff.

<sup>23</sup> vgl.: Keßler, 2003, S. 201ff.

Gleichzeitig soll durch die kompetente Beratung eine erhebliche Reduktion der Risiken herbeigeführt werden.

#### **5. Aufbau eines österreichischen Kompetenz-Netzwerkes für Wirtschaft und Recht in den Beitrittsländern**

Das österreichische Bundesministerium für Justiz und andere österreichische Organisationseinheiten unterstützen seit mehreren Jahren die Beitrittsländer bei der Einrichtung neuer Rechtsordnungen. Dieser beachtliche Informationsvorsprung war die Basis für den Aufbau eines Kompetenz-Netzwerkes für die österreichischen KMU's in den Grenzregionen. Unter der Leitung eines von der Bundesministerin für Justiz ernannten KMU-Beauftragten für Recht und Wirtschaft in den Beitrittsländern wurde im Rahmen der Organisationsform eines Vereins ein Kompetenz-Netzwerk mit der Bezeichnung JUS-NET-KMU aufgebaut.

Die Ziele des JUS-NET-KMU's sind:

1. Für das jeweilige KMU jene Netzwerkpartner auszuwählen, die der Schaffung von optimalen, rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in dem jeweiligen Beitrittsland ermöglichen.
2. Das KMU in das Kompetenz-Netzwerk einzubinden.
3. Bei nicht durch das Netzwerk abzudeckenden Problemen weitere Hilfestellung anzubieten.

Die Kriterien für die Qualität sind die Minimierung der Kosten unter der Beachtung der Nebenbedingungen Qualität, Zeit und hoher Individualisierungsgrad.

Die Kompetenzbereiche sind:

1. Handelsrechtliche Rahmenbedingungen
2. Steuerrechtliche Rahmenbedingungen
3. Finanzierung
4. Versicherung
5. Förderungsmaßnahmen
6. Gründungsstandorte
7. Bereitstellung einer Verwaltungsorganisation für die Zeit der Unternehmensgründung.

Die Netzwerkpartner sind:

1. Bundesministerium für Justiz
2. Banken
3. Versicherungen
4. Wirtschaftstreuhänder
5. Rechtsanwälte
6. Notare
7. Kreditschutzverbände.

Die Kompetenz und dadurch die Zulassung zum Netzwerk wird bestimmt durch:

1. Zweisprachigkeit (Deutsch und Sprache des Beitrittslandes)
2. Mehrjährige Erfahrung in Problemlösungen im jeweiligen Fachbereich
3. Kenntnis der KMU-Probleme
4. Kommunikationsfähigkeit mit KMU
5. KMU-konforme Dienstleistungen mit hohem Individualisierungsgrad und umfassender Leistung
6. KMU-konforme Kosten
7. Bereitschaft zur kostenloser Erstberatung
8. Intensive Zusammenarbeit mit anderen JUS-NET-KMU-Partnern
9. Hohe Umsetzungsgeschwindigkeit
10. Nachhaltige Qualität der Leistungen.

Die Ablauforganisatorische Vorgangsweise wird wie folgt dargestellt:

1. KMU tritt aufgrund seines Businessplanes an JUS-NET-KMU, mit der Bitte um Unterstützung direkt oder via Internet<sup>24</sup> heran.
2. JUS-NET-KMU analysiert die Problemstruktur, und empfiehlt die für die definierten Probleme erforderlichen Netzwerkpartner.
3. KMU wählt nach Besprechung mit JUS-NET-KMU sein Team an Netzwerkpartner aus.
4. Die Netzwerkpartner lösen gemeinsam mit dem KMU die gestellten Probleme und bieten auf Wunsch eine darüber hinausgehende, dauerhafte Betreuung an.
5. JUS-NET-KMU prüft die Effizienz der Maßnahmen der Netzwerkpartner und steht zur Lösung weiterer Probleme zur Verfügung.

Das Kompetenz-Netzwerk ist zwischenzeitlich soweit entwickelt, dass es eine Unternehmensgründung inklusive aller handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Voraussetzungen, Internet und Telefonanschluss, Adresse für den Unternehmenssitz und Startbüro mit Basisverwaltungstätigkeiten innerhalb von drei Wochen mit einer minimalen Involvierung des KMU bereitstellen kann. Die Gründungsgeschwindigkeit liegt zwischenzeitlich deutlich über der Gründungsgeschwindigkeit einer vergleichbaren Aktivität im Innland. Zusätzlich steht ein jeweils regional optimiertes Finanzierungspaket und Versicherungspaket mit hohem Individualisierungsgrad zur Verfügung. Die Leistungen des JUS-NET-KMU sind kostenfrei, die Kosten der Tätigkeiten der Netzwerkpartner sind mit den jeweiligen Netzwerkpartner zu vereinbaren.

## 6. Unternehmenswert und Kompetenz-Netzwerke

Wenn negative, externe Effekte, welche wirtschaftspolitischen Entscheidungen, wie die EU-Erweiterung oder Basel II, die Unternehmenswerte von KMU oder sogar deren Existenz in bestimmten Regionen gefährden, ist es erforderlich, dass jene, die diese Entscheidungen mitgetragen haben versuchen, die entstandenen negativen, externen Effekte durch Hilfestellungen zu reduzieren. Genauso wenig wie sich das Komitee, das sich mit der Entwicklung von Basel II<sup>25</sup> beschäftigt hat, Maßnahmen zur Eigenkapitalbildung der Klein- und Mittelbetriebe entwickelt hat, hat sich die EU-

<sup>24</sup> [www.jusnetkmu.at](http://www.jusnetkmu.at)

<sup>25</sup> Basel Committee on Banking Supervision



Kommission frühzeitig mit Hilfestellungen zur Reduktion der negativen Effekte bei KMU in Grenzlandregionen auseinandergesetzt. Wie bereits dargestellt haben sowohl Basel II, wie das VA-Konzept gemeinsam, dass sie prozyklisch wirken, und daher die Gefahr sinkender Unternehmenswerte verstärken.

Die in der Literatur vertretene Meinung der Anwendbarkeit des VA-Konzeptes auf die KMU ist grundsätzlich zu unterstützen.<sup>26</sup> Diese Unterstützung resultiert daraus, dass ein Rechenmodell grundsätzlich betriebsgrößenneutral ist. Wenn jedoch Rechenmodelle in der weiteren Folge als Basis für den Ansatz unternehmenspolitischer Ziele dienen, ist die Anwendbarkeit des VA-Konzeptes auf KMU kritisch zu hinterfragen. Nicht anwendbar auf die KMU ist unseres Erachtens das unterstellte Verhalten der Eigenkapitaleigner. Das VA-Konzept sieht einen funktionalen Zusammenhang zwischen Risiko und der erwarteten Eigenkapitalverzinsung über den risikofreien Zinssatz hinaus.<sup>27</sup> Genau hier liegt der wesentliche Unterschied zwischen dem Verhalten der Aktionäre einer börsennotierten Gesellschaft, und dem Verhalten von KMU-Eigentümern. Der KMU-Eigentümer in seiner Funktion als Eigenkapitalgeber des KMU's kann mit steigendem Risiko keine zusätzliche Rentabilität des bereitgestellten Eigenkapitals erwarten. Während der Aktionär sich bei steigendem Risiko dazu entschließt, die Aktien zu verkaufen oder sie nicht kauft, wird der KMU-Eigentümer in dieser Phase mit sinkenden Rentabilitäten zu rechnen haben.

Die Ziele des KMU-Eigentümers müssen daher darauf gerichtet sein, den Unternehmenswert zu stabilisieren und in der weiteren Folge wieder zu steigern. In dieser Phase wird er allenfalls sogar auf einen risikofreien Zinssatz zu verzichten haben.

Es ist daher zur Aufrechterhaltung der klein- und mittelbetrieblichen Struktur der europäischen Volkswirtschaften erforderlich, dass durch die Wirtschaftspolitik ausgelöste, negative, externe Effekte durch jene, die zu den Politikentscheidungen berufen sind, für KMU's ausgeglichen werden. Wie oben dargestellt, ist die Bereitstellung von Informationen ein wesentliches Element der Hilfestellung. Das hier präsentierte Beispiel zeigt, wie es möglich ist, durch die Schaffung von Kompetenz-Netzwerken und die Integration von KMU's in diese Kompetenz-Netzwerke, eine effiziente Hilfestellung zu bieten. Dieses Beispiel soll auch im deutlichen Gegensatz zu den von der EU-Kommission bereitgestellten Maßnahmen<sup>28</sup> gestellt werden. Die Maßnahmen zur Förderung der KMU in Grenzregionen durch die EU-Kommission sind intransparent, schlecht verfügbar und es bedarf bereits eines qualifizierten Beraters um die Möglichkeiten zu analysieren. Dabei wird auf die Problematik des Zugangs und der Nutzung dieser Maßnahmen noch gar nicht eingegangen.

## 7. Zusammenfassung

10. Die Erweiterung der EU um die Beitrittsländer im Jahre 2004 führt für zahlreiche KMU's im Bereich der Grenzregionen zu negativen Effekten.

11. Während über viele Jahre hindurch die positiven Effekte für die Volkswirtschaften der Beitrittsländer durch die EU-Kommission in den Vordergrund gestellt wurden<sup>29</sup>, sind die negativen Effekte für die KMU's in den Grenzgebieten erst relativ spät präsentiert und diskutiert worden.<sup>30</sup>

---

<sup>26</sup> vgl.: Hostettler et al., 2004, S. 13.

<sup>27</sup> vgl.: WACC

<sup>28</sup> vgl.: WKO, 2000, S. 30ff.

<sup>29</sup> vgl.: Europäische Kommission, 2002, S. 3f.

<sup>30</sup> vgl.: Europäische Kommission, 2001, S. 3ff.

12. Derartige negative Effekte führen zum Sinken der Unternehmenswerte und stellen eine Existenzbedrohung der KMU dar.
13. VA-Konzepte sind aufgrund ihrer grundsätzlich rechentechnischen Konstruktion auf jede Betriebsgröße anwendbar. Nicht anwendbar sind die dahinter stehenden Thesen, die davon ausgehen, dass ein Unternehmen in einer erhöhten Risikosituation dem Kapitaleignern zusätzliche Renditen über den risikofreien Zinssatz hinaus ermöglichen.<sup>31</sup> Bei den Kapitaleignern von KMU ist genau das Gegenteil der Fall.
14. Negative Effekte, die zu reduzierten Unternehmenswerten führen, sind von jenen, die in die Entscheidungsfindung involviert wurden, durch Hilfestellungen auszugleichen oder zumindest zu reduzieren.
15. Eine entscheidende Hilfestellung ist die zur Verfügungstellung von Informationen. Eine effiziente Form der zur Verfügungstellung besteht im Aufbau von Kompetenz-Netzwerken und das Einbinden der KMU in diese Kompetenz-Netzwerke.
16. Kompetenz-Netzwerke sind, wenn sie effizient sind, dazu geeignet, sinkende Unternehmenswerte zu stabilisieren und in der weiteren Folge zu steigenden Unternehmenswerten zu führen.
17. Ein wesentliches Kriterium von Kompetenz-Netzwerken ist der zielgerichtete, mit einem hohen Individualisierungsgrad ausgestattete, kostengünstige Zugang für die KMU. Sie helfen den KMU's anstehende Probleme rasch und effizient zu lösen.
18. Die von der EU-Kommission vorgeschlagenen Maßnahmen zur Unterstützung der Klein- und Mittelbetriebe in den Grenzregionen, erweisen sich schon durch ihren schlechten Zugang und durch ihren hohen Grad an Intransparenz als wenig effizient, und daher für KMU als schlecht geeignet.

---

<sup>31</sup> WACC: Weighted Average Cost of Capital

## **Literaturverzeichnis**

Bank für International Settlements (2004/Nr. 107) Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework, [www.biz.org/publ/bcbs107.htm](http://www.biz.org/publ/bcbs107.htm) – 2004-07-25

Caesar, R.: (2003) Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union: empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen

Chini, L.: (2004) Risiken und Chancen der EU-Osterweiterung, Vortrag WU-Wien, 2004-05-13

Die Wirtschaft: (2004) Da hilft kein Staat mehr, in Die Wirtschaft, Juli/August 2004 S. 47ff.

Europäische Kommission: (2001) On the impact of enlargement on regions bordering candidate countries

Europäische Kommission: (2002/Nr.9) Economic Forecasts for the candidate countries

Europäische Kommission: (2003) Grenzübergreifende Initiativen für die kommunale und regionalen Behörden in den an die Kandidatenländer angrenzenden EU-Regionen – Leitfaden für Antragsteller – Aufforderung zur Einreichung von Vorschlägen

Europäische Kommission: (2003/2) Bericht über die Umsetzung der europäischen Charta für Kleinunternehmen in den Beitrittsländern zur Europäischen Union

Europäische Kommission: (2004/QaA) Enlargement: What can enterprises in the new Member States expect?, <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enlargement/doc/questions-answers.pdf> - 2004-07-24

Hostettler et al: (2004) Das Value-Cocpit

Keßler, A.: (2003) Unternehmensgründung in europäischen Transformationsländern

Knaus, M.: (2003) Steuer- und Gesellschaftsrecht der EU-Beitrittskandidaten

Meister, E.: (2004) Basel II und die Lissabonner Strategie: Konfliktpotential für KMU's?, 32. Volkswirtschaftliche Tagung in Wien am 27. Mai 2004-07-26

Ofner, K. et al. (2004): Grenzregionen in Österreich und EU-Fördertöpfe: Auswirkungen der EU-Osterweiterung, <http://www.wu-win.ac.at/usr/h99c/h9952170/text-osterweiterung.htm> - 2004-07-25

Paas, T.: (2003) Regional Integration and International Trade in the Context of EU Eastward Enlargement

Wirtschaftskammer Österreich: (2000) EU-Erweiterung: Settlungnahme der WKÖ zum Aktionsplan der Europäischen Union für die EU-Grenzregionen, [www.wko.at/eu](http://www.wko.at/eu) - 2004-07-25

Wirtschaftskammer Österreich: (2003) EU-Erweiterung Chancen und Risiken, [www.wko.at/eu](http://www.wko.at/eu) - 2004-07-25