

Für Ausdauer und Muskelkraft: **Turnring, Springseil, Kurzhantel** (v. l.) und **Biegehantel** (u.). Deren starke Feder wird gegen ihren Widerstand gebogen und soll den Aufbau von Brustmuskeln und Trizeps fördern. Wer sie versehentlich loslässt, kann sich böse verletzen

Intensivkurs in Globalisierung

Geschäftskontakte ins Ausland knüpfen und altgedienten Firmenchefs über die Schulter schauen:
Das Erasmusprogramm für Existenzgründer machts möglich

VON ANNE BURGHARTZ

Begeistert ist Andreas Metz aus Frankreich zurückgekommen: „Ich habe wirklich viel gelernt von dem alten Hasen“, erzählt er. Mit dem alten Hasen meint er einen französischen Unternehmer, bei dem er im Rahmen des EU-Programms Erasmus für

Jungunternehmer knapp zwei Monate zu Gast war. Ein erfahrener Berater aus der Normandie, seit 20 Jahren im Geschäft und ebenso viele Jahre älter als der Deutsche. Die beiden sind zusammen kreuz und quer durch Frankreich getingelt. Von einem Kunden zum nächsten. „Eine Woche waren wir auf einer Messe in Paris und haben dort Be-

ratungsgespräche geführt.“ Metz schaute dem Routinier über die Schulter, knüpfte Kontakte und sammelte Anregungen für das eigene Unternehmen. „Ich habe mich vor drei Jahren selbstständig gemacht“, erzählt Metz. Er berät mit seiner Firma Export Specialists in Bad Kissingen kleine und mittelständische Betrie-

be, die den Sprung ins Ausland wagen wollen. Unter anderem nach Frankreich. Metz ist sich sicher, dass gute Beziehungen ins Ausland auch für kleine Firmen immer wichtiger werden, wenn sie im allgemeinen Wettbewerb bestehen wollen. Deshalb nahm der 34-Jährige am Unternehmer-Austausch der Europäischen Union teil. „Ich wollte rausfinden: Wie ticken die Franzosen? Was muss man beachten, um da drüben Erfolg zu haben?“

Erasmusstudenten kennt man von feuchtföhlichen Strandpartys in Südspeanien oder als feiernde Meute in Berlin-Mitte. Die Studenten wollen Spaß haben, Freundschaften im Ausland knüpfen und ihre Sprachkenntnisse verbessern. Das Erasmusprogramm für Jungunternehmer ist letztlich die professionelle Fortsetzung dessen. Die Teilnehmer wollen Auslandserfahrung und Businessideen sammeln, Referenzen bekommen und vor allem eins: Kontakte knüpfen.

Auch Neugründer Metz verspricht sich von dem Austausch nach Frankreich einen Anschlag für sein Startup. Im Internet war er auf das EU-Programm gestoßen. Metz fand einen Gastgeber, der bereit war ihn aufzunehmen, beantragte online das Fördergeld und saß kurz darauf zum ersten Mal im Flieger. „Ich war schon als Student mit Erasmus in England und habe dort viel dazu gelernt.“

Die Teilnehmer können den Austausch in kurze Abschnitte splitten. Über ein Jahr verteilt ging Metz immer wieder ein paar Wochen auf Tingtourt mit dem Franzosen, insgesamt zwei Monate. „Wir haben uns kennen und schätzen gelernt. Er ist ein echter Profi“, erzählt Metz. Auch nach Ende des offiziellen Programms wollen sie in Kontakt bleiben und sich austauschen.

Das Erasmusprogramm für Jungunternehmer gibt es seit Anfang 2009. Erfahrungsaustausch, Kulturaustausch, Generationenaustausch: Das Ziel des Programms ist es, die europäischen Mittelständler besser miteinander zu vernetzen. Die Jungen schauen dabei den erfahrenen Unternehmern aus dem europäischen Ausland über die Schulter und können sich so einiges zum Thema Unternehmensführung abschauen.

Wer als Gastunternehmer einen Neuling bei sich aufnimmt, bekommt sozusagen eine Gratisarbeitskraft von der EU gesponsert. Beide Seiten profitieren von den Kontakten und dem besonderen Wissen des Anderen.

Das Praxistraining dauert, je nach Wunsch, ein bis sechs Monate. Beide Parteien einigen sich in einem Rahmenvertrag auf Arbeitszeiten und Aufgaben. Ihr Gehalt beziehen die Jungunternehmer aus Töpfen der EU. Je nach Land sind das zwischen 560 und 1100 Euro, die als Zuschuss für Reise- und Unterhaltskosten gedacht sind. Die Rumänen bekommen am wenigsten, die Dänen am meisten.

Noch befindet sich das Unternehmerrasmus in der Testphase. Ab kommendem Januar soll es aber als reguläres EU-Programm etabliert werden. Deutschlandweit gibt es elf regionale Stellen – darunter Universitäten, Forschungsinstitute und Handelskammern – die die Austauschunternehmer betreuen. Thomas Berger beispielsweise leitet eine dieser Stellen: das Institut für interdisziplinäre Forschung in Fulda.

„Wir arbeiten wie eine Partnervermittlung“, sagt Berger. Bewerber – sowohl Jungunternehmer, als auch gestandene und erfahrene Firmeninhaber – kommen in eine Datenbank. „Dann schauen wir, welche ausländischen Kandidaten dazu passen könnten. Bewerber, die aus gleichen Branchen kommen, eignen sich natürlich am besten für den Austausch“, sagt Berger.

„Ich wollte rausfinden: Was muss man beachten, um da drüben Erfolg zu haben?“

Andreas Metz,
Export Specialists

Obwohl Berger ein großer Verfechter der Völkerverständigung ist, spart er nicht mit Kritik an dem Programm. „Die administrative Last ist kaum zu bewältigen“, klagt er. Die Kontaktstellen müssten auch das EU-Geld weiterleiten.

Wer Fördermittel bekommen möchte, muss für jede noch so kleine Ausgabe die Belege vorzeigen. „Stellen Sie sich vor, jemand ist bis zu sechs Monate im Ausland. Und Sie bekommen alle Flug-, Hotel- und Supermarktquittungen und müssen die prüfen“, schimpft Berger. Er erhält für jede Partnerschaft, die er betreut, zwischen 300 und 600 Euro – je nachdem ob er jemanden ins Ausland vermittelt oder einen Gast vor Ort betreut. „Der Betrag spiegelt nicht den Aufwand wider, den wir tatsächlich haben.“ Nach dem Ende der Pilotphase werde die Abrechnung hoffentlich leichter, sagt Berger. Dann soll es Pauschalbeträge für die Zuschüsse geben.

Auch Rolf Gieler hat bereits an der Unternehmerverschickung teilgenommen – als Gastunternehmer und Mentor. Gieler blickt auf mehr als 20 Jahre Berufserfahrung zurück. Er ist Chef der Beratungsfirma Management Consulting in Fulda. Anfang des Jahres nahm der 55-Jährige einen jungen schwedischen Kollegen aus der Nähe von Göteborg unter seine Fittiche. Der Schwede war gerade dabei, sich selbstständig zu machen. „Anfangs war alles schon ein bisschen schulmäßig“, sagt Gieler über die Zusammenarbeit. „Wir haben uns morgens in meinem Büro getroffen. Ich habe ihm Aufgaben gestellt und hinterher haben wir die Lösungen besprochen.“

Irgendwann haben sie dann auch über die Zukunft gesprochen und darüber wie sie ihre Betriebe miteinander vernetzen könnten. Gieler berät Autozulieferer zu Themen wie Qualitätsmanagement und Energieeffizienz. Auch der junge Schwede will langfristig als Berater tätig sein. „Er war dabei, sich im Bereich Oberflächenbehandlung zu spezialisieren. Da konnten wir wunderbar unsere Kompetenzen zusammenwerfen“, sagt Gieler.

Beziehungen, Wissen und Erfahrung – dem Schweden hat der Austausch viele Türen geöffnet. Durch einen Kontakt, den er während seiner Zeit bei Gieler knüpfte, schloss er einen Vertrag mit einem deutschen Hersteller von Lacken. Dessen Produkte vertritt der Schwede jetzt im skandinavischen Raum. Der Mentor zeigt sich stolz. „Ich habe ihm sozusagen Starthilfe gegeben“, erzählt Gieler.

Jungunternehmer Metz hat ebenfalls von seiner Zeit in Frankreich profitiert. „Als Exportberater, der die Sprache gut spricht und jetzt sogar einen französischen Partner hat, bin ich super aufgestellt“, sagt er. Allerdings musste sich Metz erst einmal an die Tischgewohnheiten seines französischen Geschäftspartners gewöhnen. „Wir Deutschen sind es gewohnt, mittags in zehn Minuten schnell irgendwas vor dem Laptop runterzuschlingen. Die Franzosen dagegen machen zwei Stunden Mittagspause. Da ist dann auch wirklich niemand mehr im Büro zu erreichen.“

Extrablatt

Kommende Sonderthemen der FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND



Ergänzend zur tagesaktuellen Berichterstattung bietet die FTD in ihren Sonderbeilagen ausführliche Analysen und detaillierte Hintergrundinformationen zu verschiedenen Schwerpunktthemen:

Sonderthema	Erscheinungstermin
Factoring & Leasing	29. 10. 2010
Internationalisierung des Mittelstands	10. 11. 2010
Mittelstand – Finanzierung & Beratung IV	30. 11. 2010
Geldanlage 2011	08. 12. 2010
Mittelstand – Finanzierung & Beratung V	22. 12. 2010
Jahresendausgabe	30. 12. 2010

Wissen, was wichtig wird.

WWW.FTD.DE

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

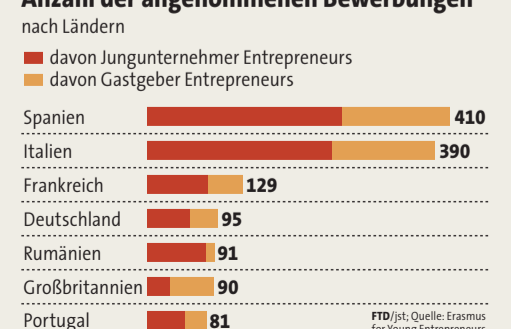
Bei Interesse an einer Anzeigenschaltung wenden Sie sich bitte an:
Murat Kalavaoglu 040/37 03-33 39 oder kalavaoglu.murat@guj.de

Hinweis: Die Abbildungen zeigen bereits erschienene Sonderthemen.

Wer am Erasmusprogramm teilnehmen darf

Bewerbung Teilnehmen darf, wer ein Unternehmen gründen will oder das bereits innerhalb der letzten drei Jahre getan hat. Gastgeber kann werden, wer innerhalb der EU einen Betrieb leitet.

Anzahl der angenommenen Bewerbungen



Hemmung Laut EU wären 51 Prozent der jungen Europäer interessiert, sich selbstständig zu machen – wissen aber nicht wie.

FTD/ist, Quelle: Erasmus for Young Entrepreneurs