

FRIEDRIKE LÜBKE

Sie kannten sich kaum und trotzdem waren sie gleich ein gutes Team. Maria Cecilia Kaiser, 42, Unternehmerin aus Stuttgart, und Esther Pascual, 28, Spanierin mit einer Geschäftsidee. Nur einige Mails hatten sie sich geschrieben, dann reiste die junge und erfahrene Unternehmerin nach Deutschland und arbeitete fünf Monate mit ihr zusammen. Was sie zusammenbrachte, war das Programm „Erasmus für junge Unternehmer“.

Eine Idee aus der Uni zieht in die Geschäftswelt ein: Der Erasmus-Austausch. Vor vier Jahren hat die Europäische Union das Programm für Unternehmer eingerichtet, seitdem haben knapp 3000 Unternehmertandems die Möglichkeit genutzt. In Deutschland steigt die Zahl der Teilnehmer, derzeit sind 52 im Austausch. Gründer, deren Geschäft nicht älter als drei Jahre ist, können damit einige Monate bei einem Unternehmer im Ausland verbringen. Geld bekommen sie dafür von der EU. In diesem Jahr wurde entschieden, dass das Programm fortgesetzt wird: Für die kommenden sieben Jahre wurden dem Projekt 87 Millionen Euro bewilligt. Vermittlungsstellen beraten Interessierte, wachen über die Qualität des Austauschs und helfen dabei, Zimmer oder Sprachkurs zu finden. Beide Seiten sollen profitieren, wenn Erfahrung auf Ideen trifft.

Maria Cecilia Kaiser stellte schnell fest, dass dieses Konzept aufging. Ihre Consultingfirma für Bio-Rohstoffe, „Kaiserqualität“, brauchte jemanden, der ihr dabei half, Geschäftskontakte nach Spanien auszubauen. Esther Pascual wiederum wollte sich in Spanien mit biologischen Blumentöpfen selbstständig machen, hatte aber noch keine Erfahrung mit Unternehmensführung. In der Zeit des Austauschs überlegten die beiden jeden Morgen gemeinsam, was am Tag zu tun war. Die Jungunternehmerin recherchierte Adressen von spanischen Unternehmen. Maria Cecilia Kaiser erklärte ihr, welche Abnehmer es für Bioprodukte in Europa gibt. Da Spanisch auch ihre Muttersprache ist, konnten sie sich gut unterhalten.

Das Erasmus-Programm vermittelt die kleinen oder mittelständischen Unternehmer über eine Online-Datenbank. Zugreifen kann allerdings nur, wer sich mit Business- oder Finanzplan, Motivationsschreiben und Lebenslauf erfolgreich beworben hat. „Damit wollen wir sicherstellen, dass es den Teilnehmern mit der Unternehmensgründung wirklich ernst ist“, sagt Kate Hach, Ansprechpartnerin für das Programm am Zentrum für Innovation und Gründung an der TU München. Wer akzeptiert wird, bekommt automatisch Vorschläge für Partner und kann sie selbst suchen. In der gleichen Branche müssen sie nicht sein. Ein Grieche, der sein Olivenöl in Deutschland verkaufen will, kann zum Beispiel zu einer deutschen Marketingagentur gehen. Allerdings muss jede Wahl genehmigt werden, Lernziele werden schriftlich festgehalten. Der Jungunternehmer verpflichtet sich, keine Betriebsgeheimnisse zu verraten, der Gastgeber, wirklich zu helfen. „Das ist eine Kooperation auf Augenhöhe“, sagt Hach. Falls die Zusammenarbeit trotzdem nicht klappen sollte, kann man den Aufenthalt vorzeitig beenden.

Mehr als 5000 Unternehmer sind zurzeit in der Datenbank registriert, etwa fünf Prozent davon Deutsche, es



ROSE/QUANTIFY

sind mehr Gastgeber darunter als Jungunternehmer. Die meisten Gründungs-willigen kommen aus Spanien, Italien und Griechenland. „Vielleicht liegt es daran, dass Deutschland weniger von der Wirtschaftskrise betroffen ist“, sagt Typhaine Beaupérin, Leiterin des Programms in der Zentralstelle in Brüssel. Sich selbstständig zu machen, sei für viele junge Menschen ein Versuch, der Arbeitslosigkeit zu entkommen. Beaupérin sagt: „Das ist es doch, was die Europäische Union tun sollte: Menschen zusammenzubringen.“

Keine Studenten, trotzdem Erasmus-Partner: Firmenchefin Maria Cecilia Kaiser (li.) testet gemeinsam mit ihrer Austausch-Unternehmerin Esther Pascual aus Spanien Bio-Materialien

Für deutsche Jungunternehmer muss die Krise in anderen Ländern allerdings kein Grund sein, um zu Hause zu bleiben. „Deutsche Teilnehmer gehen in die Länder, in denen sie Chancen für ihr Unternehmen sehen – bei vielen Ideen entscheiden diese internationalen Kontakte über Erfolg oder Misserfolg“, sagt Beraterin Hach. Und selbst in einem Krisenland muss nicht alles schlecht sein.

Deike Ricardo kann das bestätigen. Vergangene Herbst arbeitete die 33-Jährige sechs Monate in Madrid bei einer Kommunikationsagentur. Das Onlineportal dieser Agentur hatte sie zuvor zwei Jahre von Berlin aus betreut. Als sie Teilhaberin werden wollte, bot ihr das Erasmus-Programm die Möglichkeit, vorher noch eine Zeit im Hauptsitz der Firma zu verbringen. „Man braucht etwas Abenteuerlust“, sagt sie, „Man ist ja nicht mehr so spontan und ungebunden wie als Student.“ Deike Ricardo lernte, dass die Geschäftskultur in Spanien oft ganz anders ist. „Bei uns gilt man als besonders professionell, wenn man distanziert ist. In Spanien ist persönlicher Kontakt sehr wichtig. Man muss auch auf die Weihnachtsfeier des Kunden gehen oder mit ihm mal ein Glas Wein trinken.“ Sie arbeitete in der Buchhaltung und beim Online-Marketing mit. „Als ich einen neuen Sponsor für das Portal gewonnen hatte, war ich total stolz – und die anderen auch.“

Trotz Förderung brauchen die jungen Gründer meist eigenes Geld, denn für alles reichen die Beiträge von der EU nicht. Je nach Gastland gibt es zwischen 560 Euro pro Monat – zum Beispiel für Rumänien oder Litauen – und bis zu 1000 Euro pro Monat – etwa für Dänemark. Ob man in der Provinz wohnt, oder eine teure Stadtwohnung bezahlen muss, macht dabei keinen Unterschied. Deike Ricardo schätzt, dass sie anfangs in Madrid etwa 200 Euro monatlich dazulegen musste. Für die meisten zahlt sich das aus: 93 Prozent der beteiligten Jungunternehmer gaben an, dass es dem Aufbau ihres Geschäfts erheblich geholfen habe.

Maria Cecilia Kaiser hat ihrem Gast Reisen, einen Workshop und einen Sprachkurs bezahlt. Mehr gekostet hat sie das Erklären und Zeigen: „Von der Betreuungszeit her gesehen, ist es eine Investition gewesen, aber es hat sich sehr gelohnt“, sagt sie. Immer noch mailt sie fast täglich mit Esther Pascual auf Facebook. Dass Facebook ein gutes Medium ist, um mit Kunden und Geschäftspartnern in Kontakt zu bleiben, hat sie erst von ihr gelernt. Die junge Frau ist inzwischen dabei, ihre Ideen in Spanien umzusetzen. Wie die Biobranche in Europa aufgebaut ist, das weiß sie ja jetzt.

# Tausche gute Idee gegen Erfahrung

## Erasmus für Unternehmer: Die EU finanziert Tandems für sechs Monate zwischen Gründern und erfahrenen Firmenchefs

### SO FUNKTIONIERT DAS PROGRAMM

In Deutschland vermitteln 15 Anlaufstellen ins Ausland, zum Beispiel in Hamburg, Magdeburg, München oder Heidelberg. Teilnehmerländer sind neben den **27 Mitgliedsstaaten der EU auch zum Beispiel Norwegen, Israel und die Türkei.**

Wer bei dem Austausch mitmachen möchte, muss seinen **Hauptwohnsitz** mindestens sechs der vergangenen zwölf Monate in einem EU-Mitgliedsstaat gehabt haben. Altersbegrenzung gibt es keine, auch eine Sprachprüfung ist nicht nötig. In ein anderes Land gehen kann, wer einen **Businessplan** hat oder ein **Unternehmen, das bei der Anmeldung nicht älter als drei Jahre** ist. Das Unternehmen des Gastgebers muss mindestens drei Jahre alt

sein und darf maximal 250 Mitarbeiter haben. Der Austausch zwischen Gründern wird von der EU finanziell unterstützt. Die höchstmögliche Förderung beträgt 1000 Euro pro Monat. Das Geld muss nicht zurückgezahlt werden, selbst wenn der eigene Gründungsplan scheitern sollte. Der Aufenthalt muss **zwischen einem und sechs Monaten** dauern, man kann ihn auch in einzelne Wochen aufteilen und über maximal 12 Monaten verteilen. Anmelden kann man sich auf [www.erasmusentrepreneurs.eu/](http://www.erasmusentrepreneurs.eu/), dort findet man auch einen deutschsprachigen Leitfaden zum Herunterladen. Eine **Checkliste** für die einzelnen Schritte des Programms und ein Beispiel für einen Businessplan gibt es auf [www.open-eye.net](http://www.open-eye.net)