

Stellungnahme des IRH

Überprüfung der Definition von KMU

Interregionaler Rat der Handwerkskammern der Großregion (IRH)

2 Circuit de la Foire Internationale L-1347 LUXEMBOURG

Identifikationsnummer im Transparenzregister :
688595314810-781

Einleitung

Die gegenwärtige Definition der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der EU basiert auf der Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vom 6. Mai 2003, die am 1. Januar 2005 in Kraft getreten ist („europäische KMU-Definition“). Diese Empfehlung hat Folgendes zum Ziel: die Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen und die Vermeidung einer Verzerrung des Wettbewerbs zwischen Unternehmen, die Sicherstellung der Gleichbehandlung aller KMU sowie die Verbesserung der Kohärenz und Wirksamkeit von Maßnahmen für KMU.

Die wesentlichen Kriterien, nach denen festgestellt wird, ob ein Unternehmen zu den KMU zählt, sind: die Mitarbeiterzahl (Zahl der Jahresarbeitseinheiten – Vollzeitbeschäftigung) und der Jahresumsatz bzw. die Jahresbilanzsumme. Um gemäß der europäischen KMU-Definition als KMU zu gelten, muss die Mitarbeiterzahl weniger als 250 Jahresarbeitseinheiten (Vollzeitbeschäftigung) entsprechen und darf entweder der Nettoumsatz höchstens 50 Millionen Euro oder die Bilanzsumme höchstens 43 Millionen Euro betragen.

Ein Unternehmen muss eigenständig sein oder zu einer Gruppe verbundener Unternehmen gehören, die zusammen unter den vorstehend genannten Schwellenwerten liegen. Die Definition, die die EU für die KMU aufstellt, unterscheidet folglich zwischen eigenständigen Unternehmen, Unternehmen mit Partnerschaftsbeziehungen (Beteiligung zwischen 25 % und 50 %) und Unternehmen, die mit anderen Unternehmen verbunden sind (Beteiligung über 50 %).

Die Empfehlung der EU macht folgende Unterscheidung:

- Kleine Unternehmen: Unternehmen, die weniger als 50 Personen beschäftigen und deren Nettoumsatz bzw. Bilanzsumme 10 Millionen Euro nicht übersteigt;
- Kleinstunternehmen: Unternehmen, die weniger als 10 Personen beschäftigen und deren Nettoumsatz bzw. Bilanzsumme 2 Millionen Euro nicht übersteigt.

Die Europäische Kommission untersucht regelmäßig die Anwendung der europäischen KMU-Definition. Die letzte Bewertung, die 2012 durchgeführt wurde, hatte zu dem Schluss geführt, dass seinerzeit keine Notwendigkeit bestand, eine umfangreichere Überarbeitung dieser Definition in Betracht zu ziehen. Im Abschlussbericht der Studie wurde empfohlen, im Rahmen der bestehenden Empfehlung der Europä-

ischen Kommission eine Klarstellung für die Anwendung bestimmter Regeln vorzunehmen, und zwar mittels gezielterer Erläuterungen und einer Aktualisierung des Benutzerleitfadens zur europäischen KMU-Definition.

Am 8. Juni 2017 hat die Europäische Kommission ein „Inception Impact Assessment“ (Folgenabschätzung in der Anfangsphase) zur Überarbeitung der europäischen KMU-Definition veröffentlicht. In diesem Rahmen hat die Europäische Kommission die europäische KMU-Definition als strukturelles Instrument zur Ermittlung von Unternehmen eingeordnet, die aufgrund ihrer Größe mit Marktversagen und besonderen Herausforderungen (unter anderem der Zugang zu Finanzmitteln) konfrontiert sind und die deswegen bei der Gewährung öffentlicher Unterstützung bevorzugt werden können.

Am 6. Februar 2018 hat die Europäische Kommission eine „Öffentliche Konsultation zur Überprüfung der Definition von KMU“ veröffentlicht, die 14 spezielle Fragen zur Beurteilung der europäischen KMU-Definition beinhaltet. Laut der Kommission soll mit dieser Überprüfung *„sichergestellt werden, dass die KMU-Definition zweckmäßig bleibt und ihre Ziele im gegenwärtigen wirtschaftlichen Umfeld erfüllt“*. Sie soll es ermöglichen, *„zu bewerten, wie angemessen die derzeitige KMU-Definition ist und wie die Empfehlung geändert werden könnte, damit kleine europäische Unternehmen weiterhin durch gezielte Maßnahmen unterstützt werden können“*.

Der Interregionale Rat der Handwerkskammern in der Großregion (IRH) möchte sich unbedingt an dieser Konsultation beteiligen und die Fragen zu den in ihrem Rahmen behandelten Themen beantworten. Diesem Zweck dient die vorliegende ausführliche Stellungnahme, die die Erfahrungen darlegt, die auf europäischer und nationaler Ebene im Zusammenhang mit der praktischen Anwendung der europäischen KMU-Definition vor Ort gemacht wurden.

1. Allgemeine Vorbemerkung zur KMU-Definition der EU

Zunächst ist es wichtig festzuhalten, dass der IRH die Ansicht vertritt, dass jede Definition von KMU, die durch die Heranziehung von „Schwellenwerten“ auf quantitativen Kriterien beruht, eine künstliche Konstruktion darstellt, die nicht unbedingt die von den kleineren Unternehmen, die zum Beispiel demselben Sektor bzw. demselben Wirtschaftszweig angehören, jeweils in der Praxis erlebte Realität berücksichtigt.

So muss insbesondere im Hinblick auf die Handwerksunternehmen hervorgehoben werden, dass die Geschäftstätigkeit an sich (Produktion oder Dienstleistung) unabhängig davon, ob ein Bauunternehmer beispielsweise 45 oder 55 Mitarbeiter beschäftigt, dieselbe ist. Gleichwohl finden in den beiden Fällen infolge der Anwendung des Kriteriums „Größe“ gegebenenfalls unterschiedliche europäische bzw. nationale gesetzliche Bestimmungen Anwendung. Im ersten Fall wird das „kleine Unternehmen“ eventuell von Erleichterungen beim Verwaltungsaufwand profitieren (zum Beispiel im Bereich Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz), während sich im zweiten Fall das „mittlere Unternehmen“ mit umfangreicheren Formalitäten konfrontiert sehen wird.

Angesichts dessen spricht sich der IRH kategorisch dafür aus, gesetzliche Bestimmungen (europäisch oder national) festzulegen, die sich im Zusammenhang mit der Erarbeitung ganz spezifischer Rechtstexte an dem Kriterium „Art der Geschäftstätigkeit“ orientieren und dabei soweit wie möglich Kriterien außen vor lassen, die mit der „Unternehmensgröße“ zusammenhängen.

Gegenwärtig gibt es im Rahmen der europäischen Rechtsvorschriften zu Lebensmitteln, genauer gesagt betreffend die Pflicht zur Nährwertkennzeichnung, Bestimmungen, die besondere Bedingungen für „handwerklich hergestellte“ Erzeugnisse festlegen, die „in kleinen Mengen“ abgegeben werden¹. Dieser Ansatz entspricht mehr den Erfordernissen vor Ort, wenn man bedenkt, dass die Handwerksunternehmen, die traditionelle Erzeugnisse in kleinen Mengen produzieren, bei den Investitionen aufgrund fehlender Skaleneffekte mit verhältnismäßig großen Herausforderungen konfrontiert sind, sodass diese Unternehmen nicht pauschal durch Maßnahmen überfordert werden dürfen, die ihre Rentabilität und ihre Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft beeinträchtigen.

Daher wird es in Zukunft im Rahmen der Festlegung neuer Rechtsvorschriften auf europäischer bzw. nationaler Ebene, mit denen ein bestimmter Bereich geregelt wird, geboten sein, in größerem Umfang qualitative Kriterien anzuwenden, die mit der Art der Geschäftstätigkeit zusammenhängen (handwerkliche Herstellung, Wirtschaftszeit usw.).

Bei zahlreichen Austauschen mit den Unternehmensleitern von KMU hat der IRH darüber hinaus festgestellt, dass viele Unternehmen im Hinblick auf die Anwendung der Rechtsvorschriften, insbesondere jener zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz, zur Personalvertretung (Personaldelegation) und zu den staatlichen Beihilfen, konkret und systematisch prüfen, welche Folgen insbesondere die Überschreitung der Schwellenwerte betreffend die Mitarbeiterzahl hat, die in den diesbezüglichen Bestimmungen angegeben sind.

So berichteten einige Unternehmensleiter, die Folgen einer Erhöhung ihrer Mitarbeiterzahl (Einbindung eines zusätzlichen Teams in die Erbringung von Veredelungsdienstleistungen) im Hinblick auf die staatlichen Beihilfen bewertet zu haben. Dabei sind sie zu dem Ergebnis gekommen, dass eine Überschreitung des Schwellenwerts von 50 Beschäftigten infolge des dauerhaften Wechsels vom Status eines „keinen“ in den eines „mittleren“ Unternehmens zu einer Verringerung der Beihilfeintensitäten um die Hälfte führen würde.

Dieses Feedback bestätigt die Annahme, dass die Unternehmen in einigen Fällen darunter leiden, dass sie in der Klasse der „keinen“ oder „mittleren“ Unternehmen „eingeschlossen“ sind (Lock-in-Effekt), auch wenn dieses Phänomen im Grunde nur diejenigen Unternehmen betrifft, die sich in der Nähe der für die Mitarbeiterzahl geltenden Schwellenwerte befinden.

Trotz dieser kritischen Einschätzung fühlt sich der IRH verpflichtet deutlich zu machen, dass es dieses Phänomen auch bei anderen „quantitativen“ Kriterien geben dürfte, die sich auf eine wie auch immer geartete „Obergrenze“ beziehen.

Mittelfristig bestünde die Möglichkeit, im Rahmen des Arbeitsprogramms der nächsten Europäischen Kommission eine Diskussion über die Kriterien zu führen,

¹ Lebensmittel, einschließlich handwerklich hergestellter Lebensmittel, die direkt in kleinen Mengen von Erzeugnissen durch den Hersteller an den Endverbraucher oder an lokale Einzelhandelsgeschäfte abgegeben werden, die die Erzeugnisse unmittelbar an den Endverbraucher abgeben, sind von der verpflichtenden Nährwertdeklaration ausgenommen (siehe Anhang V der „Verordnung (EU) Nr. 1169/2011 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Oktober 2011 betreffend die Information der Verbraucher über Lebensmittel und zur Änderung der Verordnungen (EG) Nr. 1924/2006 und (EG) Nr. 1925/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates“ - ABl. L 304/18 vom 22.11.2011).

die geeigneter wären, um den Realitäten vor Ort Rechnung zu tragen und einen besseren Beitrag zum Erreichen der Ziele zu leisten, die im Rahmen einer Politik verfolgt werden, die speziell auf die Unterstützung der KMU ausgerichtet ist. Der Rückgriff auf „qualitative“ Kriterien wäre bei der Erarbeitung sektorspezifischer Rechtsvorschriften oder im Rahmen der Umsetzung von Maßnahmen nützlich, die auf einige spezielle Tätigkeiten ausgerichtet sind.

Am Rande sei darauf hingewiesen, dass sich die europäischen Rechtsvorschriften im Bereich der Jahresabschlüsse und der Buchführung nicht auf die offizielle europäische KMU-Definition beziehen, sondern unterschiedliche quantitative Schwellenwerte nennen.

Die vorliegende Präsentation betont, wie wichtig es ist, auf der Ebene der europäischen Politik neue Entwicklungen im Bereich der Märkte sowie bei den sozioökonomischen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen, in denen die Unternehmen im Allgemeinen und die KMU im Besonderen in fünf bis zehn Jahren agieren werden (Fragmentierung der Wertschöpfungskette in kleinste wirtschaftliche Einheiten; Anstieg der Zahl der Zeitarbeitsverträge; Vervielfachung der Zahl der Verträge mit mehreren Arbeitgebern; Entwicklung hin zu mehr Ausgliederungen; Uberisierung; usw.).

2. Überprüfung der Definition von KMU – Themen, die im Rahmen der Konsultation der Europäischen Kommission behandelt werden

2.1. Bezüglich der Zweckmäßigkeit der gegenwärtigen europäischen KMU-Definition (Kommentar zu Frage 2.2. der Konsultation)

Mehrere Anmerkungen sind bezüglich der gegenwärtigen Diskussion über eine Überarbeitung der Kriterien, die der europäischen KMU-Definition zugrunde liegen, sowie insbesondere auch bezüglich der Diskussion betreffend die Zweckmäßigkeit der bestehenden europäischen Definition angebracht.

Angesichts dessen, dass die europäische KMU-Definition auf europäischer und nationaler Ebene seit 2004 angewendet wird, muss eingeräumt werden, dass es von Vorteil ist, dass es diese Definition überhaupt gibt, sie ein objektives Instrument darstellt und sie sich in der Praxis als zweckmäßig erwiesen hat (wobei die grundsätzliche Anmerkung im vorstehenden ersten Kapitel zu bedenken ist, die auf die Art der Definition abzielt, die entsprechend den festzulegenden politischen Initiativen gewählt wurde), da sie es in einem gewissen Maße ermöglicht hat, die Kohärenz der Maßnahmen für die in Abgrenzung von den „großen“ Unternehmen (mit mehr als 250 Mitarbeitern) in ihrer Gesamtheit betrachteten KMU zu verbessern und so die Sichtbarkeit der Maßnahmen für die KMU zu erhöhen.

Angesichts dessen, dass die gegenwärtige KMU-Definition in vielen europäischen und nationalen Rechtsvorschriften umgesetzt wird, und da sich zahlreiche Initiativen und Maßnahmen hierauf beziehen, schlägt der IRH in diesem Stadium vor, umsichtig vorzugehen und diese Definition nicht durch ein vollständig neues Konzept zu ersetzen.

Abschließend wird der IRH in den folgenden Kapiteln seine Position hinsichtlich der Sachdienlichkeit der einzelnen, der KMU-Definition zugrundeliegenden Kriterien sowie der betreffenden Schwellenwerte darlegen.

2.2. Bezüglich der Sachdienlichkeit der drei Kriterien – Mitarbeiterzahl, finanzielle Parameter (Umsatz bzw. Bilanz), Unabhängigkeit/Eigentumsverhältnisse (Kommentar zu den Fragen 2.3. und 2.4. der Konsultation)

Der IRH ist der Ansicht, dass die drei der KMU-Definition zugrundeliegenden Kriterien a priori sachdienlich sind, solange bis es in der Zukunft zu stärker strukturellen und langfristigen Umwälzungen auf den Märkten kommt. Diese drei Kriterien müssen daher auch künftig im Hinblick auf die Formulierung europäischer und nationaler Maßnahmen für die KMU angewendet werden können.

Der IRH betont des Weiteren, wie wichtig das Kriterium der Mitarbeiterzahl für das Handwerk ist, das sich in erster Linie durch eine im Rahmen von kleinen und mittleren Handwerksunternehmen (KMU) auf lokaler Ebene geschaffene Beschäftigung auszeichnet. Daher spricht sich der IRH gegen jede Neufassung der KMU-Definition aus, die nur zwei der drei Kriterien versammelt (zum Beispiel nur die beiden finanziellen Kriterien) und das Kriterium der Mitarbeiterzahl zur Feststellung, ob ein Unternehmen ein KMU ist oder nicht, fallen lassen würde.

2.3. Bezüglich der gegenwärtigen Obergrenzen der finanziellen Parameter (Umsatz bzw. Bilanzsumme), die 2003 festgelegt wurden (Kommentar zu Frage 2.5. der Konsultation)

Angesichts dessen, dass die gegenwärtigen Obergrenzen von 2003 stammen, scheint eine Aktualisierung entsprechend der Inflationsrate bzw. der Zuwachsrate der Produktivität angebracht zu sein.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu betonen, dass die „KMU“, die seit Längerem bestehen und Investitionen getätigt haben, nach diesen Investitionen einen massiven Anstieg ihres Umsatzes und ihrer Bilanzsumme verzeichnen konnten, mit dem Ergebnis, dass sie im Laufe der Jahre infolge des Überschreitens der vorstehend genannten und seit rund fünfzehn Jahren unverändert bestehenden Obergrenzen von den Maßnahmen für „KMU“ ausgeschlossen wurden.

Die Anhebung der gegenwärtigen Obergrenzen der finanziellen Parameter würde angesichts dessen, dass die zahlenmäßige Anpassung sowohl den Parameter „Umsatz“ als auch den Parameter „Bilanzsumme“ betrafte, zwangsläufig einen Anstieg der Zahl der Unternehmen zur Folge haben, die einige speziell für die Gruppe der „KMU“ bestimmte Maßnahmen in Anspruch nehmen können bzw. denen solche Maßnahmen zugutekommen. Ein Ausschluss aus der Gruppe der KMU infolge der Überschreitung der beiden Obergrenzen wäre für einen bestimmten Prozentsatz von Unternehmen, die weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen, jedoch gegenwärtig auf der Grundlage der finanziellen Parameter als „große“ Einheiten betrachtet werden, nicht mehr möglich.

Der IRH ist der Ansicht, dass es angesichts des Aufwands in punkto Entwicklung, Innovation und Investitionen, den insbesondere die Familienunternehmen unter den KMU betreiben, wichtig ist, zumindest die Folgen einer Anhebung der Obergrenzen der gegenwärtigen finanziellen Parameter „Umsatz“ und „Bilanzsumme“ sowohl im Bereich der europäischen Maßnahmen als auch im Bereich der nationalen Maßnahmen genauer zu untersuchen (unter anderem die mannigfachen finanziellen Folgen, den Anstieg der Zahl von Begünstigten bestimmter Maßnahmen und zum Beispiel die Reduzierung der staatlichen Beihilfen für die einzelnen Empfänger usw.).

Angesichts der eventuellen Probleme bei der Festlegung einer einheitlichen Zuwachsrate der Produktivität in der EU (reale Arbeitsproduktivität je geleisteter Arbeitsstunde), die sich im Hinblick auf eine Anpassung der in Rede stehenden Obergrenzen eignen würde, ist der IRH der Ansicht, dass es sinnvoller wäre, eine Anpassung der finanziellen Parameter anhand der durchschnittlichen Inflationsrate in der EU ins Auge zu fassen. Auf diese Weise würde verhindert, dass die Mitgliedstaaten eine Zuwachsrate für die finanziellen Parameter anhand der nationalen Inflationsrate festlegen, was zum Ergebnis hätte, dass es künftig von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat eine andere nationale KMU-Definition gäbe.

2.4. Bezüglich einer Überarbeitung des Kriteriums der Mitarbeiterzahl und im Besonderen der Obergrenze von 250 Beschäftigten (Kommentar zu Frage 2.6. der Konsultation)

Der IRH hält es nicht für zweckmäßig, das Kriterium der Mitarbeiterzahl zu überarbeiten, bei dem es sich um das vorrangige Kriterium für den Ausschluss eines Unternehmens aus der Klasse der KMU handelt. Infolgedessen spricht sich der IRH gegen jedwede Anhebung dieses Schwellenwerts aus.

Eine Erhöhung der Obergrenze von 250 auf 500 Beschäftigte würde es nicht mehr ermöglichen, zwischen einer Politik für „KMU“ und einer Politik für „große Unternehmen“ zu differenzieren, da in einem solchen Fall mehr als 99 % der Unternehmen zur Gruppe der „KMU“ gehören würden.

In diesem Zusammenhang ist es zur Beibehaltung des für die „Mitarbeiterzahl“ geltenden Schwellenwerts von 250 Beschäftigten wichtig, auf die Argumente der Empfehlung aus dem Jahr 1996² hinzuweisen; zu diesem Schwellenwert hat die Europäische Kommission in der Erwägung spezieller Gründe nachstehende Anmerkungen gemacht: *„Der Grenzwert von 500 Beschäftigten ist nicht wirklich selektiv, da sich fast alle Unternehmen in diese Größenklasse einordnen lassen (99,9 % der 14 Millionen Unternehmen) und zudem drei Viertel der Erwerbstätigen in Europa und ein ebenso hoher Anteil des Gesamtumsatzes darauf entfallen. Im Übrigen verfügt ein Unternehmen mit 500 Beschäftigten über personelle, finanzielle und technische Möglichkeiten, die weit über die der mittelgroßen Unternehmen hinausgehen, bei denen Eigentum und Leitung in einer Hand sind, häufig eine enge Bindung von Familie und Unternehmen besteht und es an einer marktbeherrschenden Stellung fehlt.“*

2.5. Bezüglich der gegenwärtigen Einteilung in drei Kategorien von Unternehmen in der KMU-Definition (Kleinstunternehmen; kleine Unternehmen; mittlere Unternehmen) (Kommentar zu Frage 2.7. der Konsultation)

Der IRH verweist primär auf die unter Punkt 1 gemachten Anmerkungen. Ergänzend vertritt er im Zusammenhang mit der hier in Rede stehenden Diskussion über die Überarbeitung der europäischen KMU-Definition die Ansicht, dass die Unterscheidung zwischen den drei Kategorien von Unternehmen (Kleinstunternehmen; kleine Unternehmen; mittlere Unternehmen) beibehalten werden sollte.

² Empfehlung der Kommission vom 3. April 1996 betreffend die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen (96/280/EG) – Amtsblatt Nr. L 107/4 vom 30.04.96

Jedwede Änderung der besagten Bestandteile der Definition würde im gegenwärtigen Stadium die Koordination der europäischen und nationalen Maßnahmen für die KMU behindern, die in den vergangenen Jahren Erfolge gezeitigt hat.

2.6. Bezüglich des Umstands, dass Unternehmen, an denen Wagniskapitalgesellschaften mit über 50 % beteiligt sind, gegenwärtig nicht als eigenständig betrachtet werden (dasselbe gilt für Unternehmen, an denen ein Investor mit über 1 250 000 EUR beteiligt ist) (Kommentar zu Frage 2.8. der Konsultation)

Der IRH stellt sich gegen jedwede Änderung der gegenwärtigen Kriterien betreffend das Halten von Anteilen bzw. die Kapitalbeteiligung durch eine Wagniskapitalgesellschaft oder einen Investor (Business Angel), da die 2003 eingeführten Schwellenwerte in dem Bestreben gewählt wurden sicherzustellen, dass die in Rede stehenden Wagniskapitalgesellschaften bzw. Investoren keine vollständige Kontrolle über die betreffende Einheit haben, da Letztere ja ihren Status als „eigenständiges“ Unternehmen behalten möchte.

2.7. Bezüglich einer Überarbeitung des Kriteriums betreffend die Unternehmen, deren Unternehmensanteile oder Stimmrechte zu 25 % oder mehr von einer staatlichen Stelle kontrolliert werden, was zur Folge hat, dass diese Unternehmen gegenwärtig von der KMU-Definition ausgeschlossen sind (Kommentar zu Frage 2.9. der Konsultation)

Der IRH ist gegen eine Überarbeitung (in Form einer Anhebung des Schwellenwerts) der in diesem Punkt genannten Kriterien, da ein lokales Unternehmen, dessen Unternehmensanteile zu 25 % oder mehr von einer Gebietskörperschaft kontrolliert werden, die die gegenwärtigen Schwellenwerte überschreitet (z. B. eine Kommune mit einem Jahreshaushalt von über zehn Millionen Euro und mehr als 5 000 Einwohnern), als ein „eigenständiges“ Unternehmen betrachtet würde und daher alle Vorteile nutzen könnte, die den „echten KMU“ insbesondere im Bereich der staatlichen Beihilfen gewährt werden, obwohl ein solches Unternehmen bereits über die Gebietskörperschaft von einer „öffentlichen“ Unterstützung profitiert.

2.8. Bezüglich der Diskussion über eine Neuregelung der Berücksichtigung aller wirtschaftlichen Beziehungen eines KMU zu allen (direkten und indirekten) Partnern sowie zu den verbundenen Unternehmen (Kommentar zu Frage 2.10. der Konsultation)

Der IRH spricht sich gegen eine zu überstürzte Umsetzung der tragenden Erwägungen in den Entscheidungen des Gerichtshofs vom September 2016 aus, die eine Einschränkung der Arten von Beziehungen („verbundenes“ Unternehmen und/oder „Partnerunternehmen“) vorsehen, die zwischen wirtschaftlichen Einheiten berücksichtigt werden können. Folglich sollten weiterhin alle Beziehungen berücksichtigt werden, um festzustellen, ob ein Unternehmen ein „KMU“ ist.

Angesichts dessen, dass es eine Neufassung großen Unternehmen ermöglichen könnte, eigens Strukturen zu entwickeln und gesonderte Einheiten einzurichten, um eine Unterstützung in Anspruch zu nehmen, die für „echte KMU“ bestimmt ist, die nicht von großen Unternehmensgruppen unterstützt werden, empfiehlt der IRH der Europäischen Kommission, zunächst gründlich die Folgen zu analysieren, die eine künftige Anpassung, wie sie vom Gerichtshof befürwortet wird, hätte, und zwar vor allem im Bereich der zahlreichen betroffenen nationalen Rechtsvorschriften und Maßnahmen. Darüber hinaus müssten auch Antworten auf die Frage gefunden

werden, welche Regeln angesichts der zahlreichen in der Praxis denkbaren Fälle genau anzuwenden sind.

Es wäre angebracht, vor allem im Einzelnen die negativen Auswirkungen einer solchen Neufassung für die Familienunternehmen unter den „echten KMU“ und für die lokalen Unternehmen zu überprüfen, die angesichts der neuen Vorteile, die für die neuen, auf einer x-ten Ebene mit anderen Unternehmen verbundenen „KMU“ (und/oder Partner-KMU) geschaffen würden, im Verhältnis betrachtet letztlich benachteiligt würden.

2.9. Bezüglich einer Überarbeitung der in der europäischen KMU-Definition vorgesehenen „Schonfrist“³ von zwei Jahren (Kommentar zu Frage 2.11. der Konsultation)

Der IRH spricht sich gegen jedwede Änderung des gegenwärtigen Prinzips der zweijährigen „Schonfrist“ aus. Der Wechsel von zwei Jahren auf drei Jahre würde die Diskussion über den Verlust des Status als KMU für ein Unternehmen lediglich vertagen, ohne etwas an der Sache selbst zu ändern.

Eine solche Überarbeitung würde zu Lasten der „echten KMU“ gehen.

2.10. Bezüglich des Risikos, dass Unternehmen, die keine echten KMU sind, infolge einer Überarbeitung der europäischen KMU-Definition, bevorzugt behandelt werden (Kommentar zu Frage 2.12. der Konsultation): SCHLUSSFOLGERUNGEN des IRH

Der IRH befürchtet nicht nur ein reales Risiko, dass Unternehmen, „die keine echten KMU sind“, bevorzugt behandelt werden, wie dies vorstehend unter den Punkten 2.4 sowie 2.6 bis 2.9 dargelegt wird, sondern er steht auch einer gleichwie garteten Überarbeitung der Kriterien, die der gegenwärtigen KMU-Definition der EU zugrunde liegen, kritisch gegenüber, eventuell mit Ausnahme einer Anpassung der finanziellen Parameter „Umsatz“ und „Bilanzsumme“ anhand einer durchschnittlichen Inflationsrate, wobei über eine solche Anpassung erst nach einer ernsthaften Folgenabschätzung auf europäischer und nationaler Ebene zu entscheiden wäre.

Es versteht sich von selbst, dass eine Anpassung der gegenwärtigen Kriterien (Anhebung der Schwellenwerte; Neuregelung der Berücksichtigung aller wirtschaftlichen Beziehungen eines KMU zu allen (direkten und indirekten) Partnern sowie den verbundenen Unternehmen; Verlängerung der Schonfrist von zwei auf drei Jahre; usw.) negative Folgen für die auf lokaler Ebene angesiedelten „echten KMU“ hätte, die eine nachhaltige Beschäftigung gewährleisten und die aufgrund ihrer Größe mit Marktversagen und besonderen Herausforderungen konfrontiert sind.

Aus Sicht des IRH müsste es für die europäischen, nationalen und regionalen bzw. lokalen Behörden absolute Priorität haben, die diesen traditionellen KMU gewährten Vorteile zu bewahren, die aus politischen Maßnahmen resultieren, die in den vergangenen fünfzehn Jahren beschlossen wurden, statt künstliche Öffnungen zu schaffen, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit und die Rentabilität dieser „echten KMU“ infrage gestellt würden.

³„Schonfrist“: Die Unternehmen verlieren ihren Status als KMU, wenn sie die Schwellenwerte für die Mitarbeiterzahl und für die finanziellen Parameter in zwei aufeinanderfolgenden Jahren überschreiten.

Angesichts dessen, dass die Befürworter einer Überarbeitung der gegenwärtigen KMU-Definition häufig den Formalismus und den Verwaltungsaufwand ins Feld führen, die insbesondere im Zusammenhang mit einem Antrag auf Bewilligung staatlicher Beihilfen mit der Erklärung verbunden seien, die abgegeben werden muss um nachzuweisen, dass es sich um ein KMU handelt und inwiefern es sich um ein „Partnerunternehmen“ bzw. ein „verbundenes“ Unternehmen handelt, schlägt der IRH vor, über Klarstellungen im Fragebogen des Antrags nachzudenken.

Für den Fall, dass ein Unternehmen kein wirklich eigenständiges Familienunternehmen ist, sondern ein Wirtschaftsakteur, der Partner eines anderen Unternehmens oder mit einer komplexeren Struktur verbunden ist, versteht es sich aus Gründen der Gleichbehandlung von selbst, dass den zuständigen Behörden alle sachdienlichen Informationen zur Verfügung gestellt werden. Der IRH räumt daher ein, dass die aus Gründen der Fairness erforderliche Beschaffung und Vorlage dieser Informationen gewisse Kosten für den potenziellen Begünstigten einer KMU-Maßnahme verursachen kann.