



Fünf Jahre „Erasmus für Jungunternehmer“



DE

Ein Sprungbrett für
die Unternehmensgründung und
die geschäftliche Expansion

Binnenmarkt,
Industrie,
Unternehmertum
und KMU



Verfasst von
EUROCHAMBRES

A photograph of three young adults, two women and one man, smiling and looking down at a laptop screen. The woman on the left has dark hair and is wearing a green shirt. The woman in the middle has blonde hair and is also wearing a green shirt. The man on the right has short brown hair and is wearing a blue shirt. The background is bright and out of focus.

Erasmus für Jungunternehmer

Förderung des Unternehmertums

Ziel des grenzüberschreitenden Austauschprogramms „Erasmus für Jungunternehmer“ ist es, neue und angehende Unternehmer beim Erwerb der nötigen Fähigkeiten zur Leitung bzw. zum Ausbau eines Kleinunternehmens zu unterstützen, indem sie ein bis sechs Monate lang mit einem erfahrenen Unternehmer in einem anderen Land zusammenarbeiten. Mit diesem Programm erweitern die Teilnehmer ihre Kenntnisse, während gleichzeitig der grenzüberschreitende Wissens- und Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmern gefördert wird.

Zu den positiven Effekten des Programms gehören die Stimulierung innovativer Geschäftspraktiken, die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie die Erschließung neuer nationaler Märkte.

Ins Leben gerufen wurde „Erasmus für Jungunternehmer“ im Jahr 2009 von der Europäischen Kommission aufgrund einer Initiative des Europäischen Parlaments.

„Erasmus für Jungunternehmer“ gehört zu den Schwerpunkten des Aktionsplans „Unternehmertum 2020“, mit dem der Unternehmergeist in Europa entfacht und neue Unternehmen in der entscheidenden Phase ihres Entstehens sowie bei ihrem Wachstum gefördert werden sollen.



SEITE | INHALT

04	Vorworte
06	Überblick über das Programm
07	Ergebnisse nach fünf Jahren
18	Lokale Kontaktstellen

Erasmus für Jungunternehmer

Vorwort von Elżbieta Bieńkowska

Bei 99,8 % aller Unternehmen in Europa handelt es sich um kleine und mittlere Unternehmen, die 60 % der in der Privatwirtschaft tätigen Arbeitnehmer beschäftigen und unsere volle Unterstützung verdienen. Ich freue mich daher, Ihnen ein von der Europäischen Union finanziertes Programm empfehlen zu können, das von den Unternehmern selbst – und das ist schließlich entscheidend – sehr geschätzt wird.

Das 2009 ins Leben gerufene Programm „Erasmus für Jungunternehmer“, mit dem ein greifbarer Beitrag zur Unternehmensförderung geleistet wird, erfüllt uns fünf Jahre nach seiner Einführung mit Stolz. Das Konzept ist ebenso einfach wie wirksam: Angehende Unternehmerinnen und Unternehmer können in die Geschäftswelt eines anderen EU-Landes eintauchen und dabei praktische Erfahrungen sammeln.

Teilnehmer an dem Austauschprogramm berichten davon, dass ihre Firmen **krisenfester geworden sind, stärker wachsen und mehr Arbeitsplätze schaffen**. Wie in der Broschüre erläutert wird, werden etwa 87 % der von Programmt Teilnehmern neu gegründeten Unternehmen auch heute noch betrieben. Im Schnitt überleben hingegen nur 57 % aller Start-ups in Europa die ersten drei Jahren nach der Gründung. Aufgrund der Kooperation mit einem Unternehmer aus einem anderen europäischen Land sind sie darüber hinaus **auf ausländischen Märkten aktiver**. Von den erfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern unter den Teilnehmern haben 65 % ihre Geschäftstätigkeit innerhalb oder außerhalb der EU ausgebaut und 53 % auch tatsächlich innovative Ideen umgesetzt und neue Produkte oder Dienstleistungen entwickelt, nachdem sie das Programm durchlaufen hatten.

Bereits 3 000 Unternehmer haben einen Austausch absolviert, für mindestens weitere 10 000 können die Mittel dafür aus dem neuen COSME-Programm bis 2020 bereitgestellt werden.

Ich empfehle dieses Programm allen potenziellen und neuen Unternehmern, Gründern oder Käufern von Unternehmen. Es hilft ihnen mit individueller Unterstützung und Beratung dabei, ihr Unternehmen besser zu führen und auszubauen.

Ich lege es aber auch allen erfahrenen Unternehmern als hervorragende Möglichkeit nahe, ihr Unternehmen weiterzuentwickeln, die Geschäftstätigkeit auszuweiten und ihr Potenzial optimal auszuschöpfen.

Elżbieta Bieńkowska,
Kommissarin für den Binnenmarkt,
Industrie, Unternehmertum
und KMU

Vorwort von Richard Weber

„Erasmus für Jungunternehmer“ wurde nach der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise als konkrete Reaktion auf den Mangel an Unternehmergeist in Europa und die Notwendigkeit der Förderung des grenzüberschreitenden Handels und der Zusammenarbeit innerhalb der EU gestartet. Fünf Jahre später können wir das Programm als Erfolg bezeichnen. Mit 1 000 Austauschaufenthalten pro Jahr und einer zunehmenden Zahl teilnehmender Länder wächst es vom Umfang her und genießt vor allem aufgrund der hohen Zufriedenheitsrate der Teilnehmer steigendes Ansehen.

Die Ergebnisse der in dieser Broschüre vorgestellten Studie zeigen, dass „Erasmus für Jungunternehmer“ direkt zur Neubelebung der europäischen Wirtschaft beiträgt, indem der Unternehmergeist angeregt wird und neuen sowie bereits tätigen Unternehmen die Möglichkeiten des Binnenmarkts vor Augen geführt werden. Die Zahlen stimmen optimistisch, da mehr als ein Drittel der teilnehmenden angehenden Unternehmer nach dem Austausch ein eigenes Unternehmen gegründet hat und die meisten Unternehmer einen Geschäftspartner gefunden haben, mit dem sie nun zusammenarbeiten.

„Erasmus für Jungunternehmer“ trägt Früchte, indem es sich als wichtiges Instrument erweist, das mehr und bessere Unternehmer hervorbringt und so zur Minderung der Arbeitslosigkeit in Europa und vor allem der Jugendarbeitslosigkeit beiträgt. Unternehmertum ist ein wichtiger Faktor bei der Schaffung von Arbeitsplätzen und Wachstum, der jedoch oft übersehen wird.

EUROCHAMBRES war über die Einführung von „Erasmus für Jungunternehmer“ im Jahr 2009 äußerst erfreut, da es sich bei den Entscheidungsträgern der EU für die Schaffung eines solchen Programms starkgemacht hatte. Wir setzen uns auch weiterhin für das Programm ein, indem wir als Assistenzbüro fungieren, und wir sind davon überzeugt, dass „Erasmus für Jungunternehmer“ sich noch viele Jahre als wirksames Instrument für die Gründung vielversprechender Jungunternehmen und die Förderung wachstumsintensiver Unternehmen in Europa erweisen wird.

Richard Weber

Präsident des Dachverbands
der europäischen Industrie-
und Handelskammern EUROCHAMBRES

ÜBERBLICK

Seit dem Start von „Erasmus für Jungunternehmer“ im Jahr 2009 konnten mehr als 4 000 Unternehmer einen Unternehmer aus einem anderen Land kennenlernen und ihre Geschäftstätigkeit ausbauen.

Kurze Zusammenfassung des Programms

- Es fanden bislang 2 500 Austauschaufenthalte statt, an denen 5 000 neue bzw. erfahrene Unternehmer teilnahmen.
- Die meisten Jungunternehmer wurden in Italien und Spanien verzeichnet, gefolgt von Rumänien, Griechenland und Polen.
- Die beliebtesten Aufenthaltsländer sind Spanien, Italien, das Vereinigte Königreich, Deutschland und Belgien.
- Die Dauer des Auslandsaufenthalts beträgt durchschnittlich dreieinhalb Monate.
- Die meisten Jungunternehmer sind jünger als 40 Jahre (89 %), die etablierten Unternehmer sind größtenteils jünger als 50 Jahre (74 %).
- Ein Drittel der Teilnehmer sind Frauen.
- Das Programm richtet sich an alle angehenden Unternehmer, von Arbeitslosen über Erwerbstätige bis hin zu Studenten, sowie an frisch etablierte Unternehmer.
- Fast ein Viertel der neuen Unternehmer besaß bei Programmteilnahme bereits ein Unternehmen (seit ein bis drei Jahren).
- Die Kooperationen erstrecken sich zwar über alle Branchen, am häufigsten sind bisher jedoch die drei Bereiche Bildung und Ausbildung, Werbung und Verkaufsförderung sowie Architektur und Bauwesen vertreten.

Quelle: Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen stammen aus der Datenbank des Programms und einer 2013 durchgeführten Teilnehmerumfrage. Weitere Informationen finden Sie unter:

http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/erasmus-young-entrepreneurs/index_en.htm

PER ASPERA AD ASTRA

Sébastien Auberts Berufslaufbahn begann im Jahr 2008 mit der Gründung von Ad Astra Films, einer in Cannes ansässigen Produktions- und Vertriebsfirma. Seine in der marokkanischen Wüste gedrehte erste Produktion „Le Tonneau des Danaïdes“ wurde auf über 50 internationalen Filmfestivals gezeigt.

Sébastien eignete sich viel selbst an, doch da er weder einschlägige Erfahrungen in der Branche noch eine praktische Ausbildung besaß, machte er Fehler, die vermeidbar gewesen wären, wenn ihn ein erfolgreicher Produzent beraten und unterstützt hätte. Sébastien fiel es auch schwer, mit den wichtigen Personen der Branche in Kontakt zu kommen.

„Ich habe langsam mein eigenes Netzwerk aufgebaut, war jedoch weit davon entfernt, zur exklusiven Welt des Kinos dazuzugehören. Durch die Zusammenarbeit mit einem erfolgreichen Produzenten öffneten sich mir Türen und ich konnte Beziehungen aufbauen, wofür ich ansonsten Jahre gebraucht hätte“, so Sébastien.

Sein Austauschaufenthalt in Berlin ermöglichte es Sébastien, die Finanzierungsmechanismen besser zu verstehen, wichtige Filmschaffende zu treffen und seine Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern, was wesentlich zur Vermarktung seines Unternehmens beigetragen hat.

Seit seiner Programmteilnahme hat Sébastien Aubert verschiedene Spielfilme produziert, darunter den Dokumentarfilm über das Musikleben in Versailles „Lost in Versailles“, seinen Jahresumsatz um 20 % erhöht und neue Mitarbeiter eingestellt. Vor allem aber hat er eine enge Partnerschaft mit seinem Gastunternehmer aufgebaut, der wiederum seine Geschäftstätigkeit in Cannes ausbaut.

„Filmemachen ist ein Konkurrenzgeschäft. Ohne die Teilnahme am Programm und die Unterstützung meines Gastunternehmers hätte ich nie die Gelegenheit gehabt, die Schlüsselfiguren der Filmbranche kennenzulernen, die mir beim Aufbau meines Unternehmens geholfen haben.“

Jungunternehmer:

Sébastien Aubert

Name des Unternehmens:

Ad Astra Films

Produkte/Dienstleistungen:

Filmproduktion

Gründungsjahr: **2008**

Anzahl der Beschäftigten: **2**

Wichtigste Märkte: **weltweit**

s.aubert@adastra-films.com
www.adastra-films.com

Cannes, Frankreich

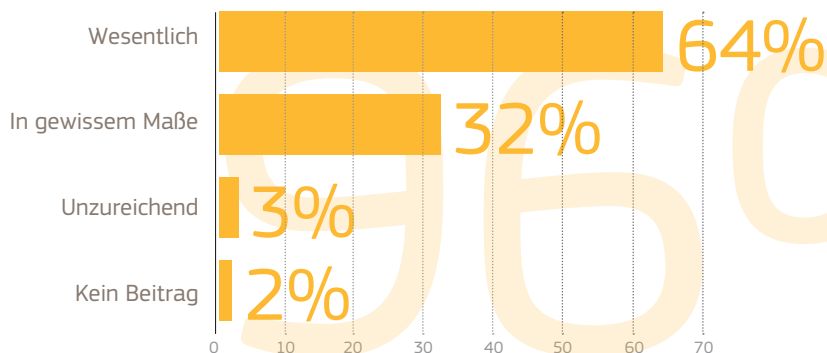


„Erasmus für Jungunternehmer“ stärkt unternehmerisches Denken

„Erasmus für Jungunternehmer“ fördert unternehmerisches Denken, indem Personen, die ein eigenes Unternehmen gründen wollen, und bestehende Unternehmer dabei unterstützt werden, ihr Potenzial in der heutigen globalen Wirtschaft voll auszuschöpfen.

Fast die Hälfte (44 %) der Jungunternehmer, die an dem Programm teilnahmen, „hatte schon immer davon geträumt, Unternehmer zu werden“, und 96 % sind der Ansicht, dass das Programm einen Beitrag zu diesem Ziel geleistet hat.

Beitrag zu den unternehmerischen Bestrebungen
der teilnehmenden Jungunternehmer



Auf lange Sicht erweist sich der Austausch für die Unternehmensgründer als echter Wendepunkt. 78 % der Jungunternehmer, die nach dem Austausch ein eigenes Unternehmen gegründet haben, sind der Ansicht, dass das Programm einen wesentlichen Beitrag zu der von ihnen angestrebten Unternehmensgründung geleistet hat.

Die teilnehmenden Gastunternehmer bestätigen, dass durch das Programm der Unternehmergeist gestärkt wird, indem sie bei der Entwicklung neuer Ideen und dem Ausbau ihres Unternehmens unterstützt werden (64 %). Die Mehrheit der Gastunternehmer gibt zudem als Motivation für die Teilnahme an dem Programm an, ihr Wissen und ihre Erfahrung an Jungunternehmer weitergeben und als Mentor fungieren zu wollen (62 %).

DIE GELEGENHEIT BEIM SCHOPFE PACKEN

Es war immer Stefans Traum, Unternehmer zu werden. Da seine Arbeit in Österreich keine Herausforderung mehr für ihn darstellte, beschloss er, seine persönliche Leidenschaft in den Mittelpunkt seines Berufslebens zu stellen.

Ursprünglich wollte er ein Online-Beratungsunternehmen für Jungunternehmer in Portugal und Österreich gründen.

Bei seinem Austauschaufenthalt in Lissabon wurde ihm jedoch schnell klar, dass Portugal großartige touristische Reiseziele besitzt, die für Reisende oft nicht zugänglich sind. Da kam ihm die Idee, eine Wohnmobilvermietung zu gründen, damit Touristen diese Regionen erkunden können.

Er beschloss, in Portugal zu bleiben, entwickelte zusammen mit seinem Gastunternehmer sein Geschäftskonzept und gründete das Unternehmen Indie Campers, in das auch ein Freund einstieg.

Das Programm hat wesentlich zu Stefans Bestrebungen beigetragen, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Es hat ihm vielfältige Möglichkeiten aufgezeigt und ihm zudem dabei geholfen, sich in der richtigen Marktnische zu positionieren.

„Durch das Programm ‚Erasmus für Jungunternehmer‘ hat sich mein ganzes Leben verändert! Meine Geschäftsidee wurde dann doch eine ganz andere, und als sich die Gelegenheit bot, habe ich sie beim Schopfe gepackt“, so Stefan.

Jungunternehmer:

Stefan Köppl

Name des Unternehmens: **Indie Campers**

Produkte/Dienstleistungen:

Tourismusdienstleistungen

Gründungsjahr: **2012**

Anzahl der Mitarbeiter: **2**

Wichtigste Märkte: **Portugal und Spanien**

stefan@indiecampers.com
www.indiecampers.com

Lissabon und Porto, Portugal



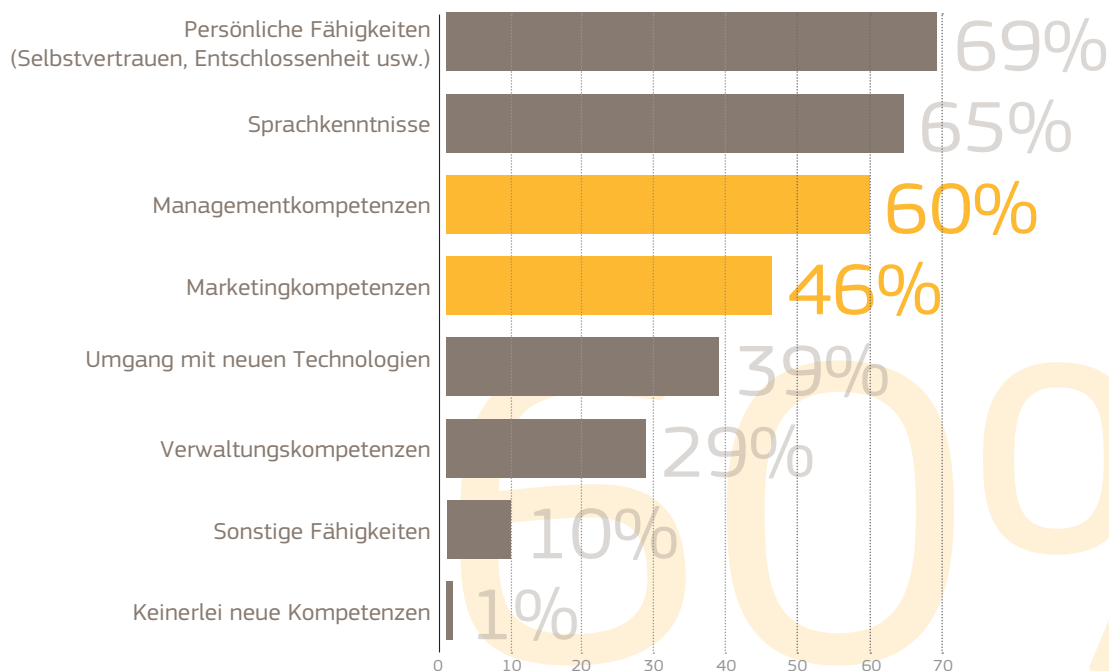
„Erasmus für Jungunternehmer“ verschafft Jungunternehmern unternehmerische Fähigkeiten

Zur Förderung des unternehmerischen Initiativgeists müssen die Manager kleiner Unternehmen über die Fähigkeiten verfügen, die für die erfolgreiche Führung und den Ausbau ihres Unternehmens in einer komplexen Welt erforderlich sind.

„Erasmus für Jungunternehmer“ fördert den Erwerb und die Stärkung einer Vielzahl von „weichen“ und „harten“ unternehmerischen Fähigkeiten und entsprechendes Denken – vom Vertrauen über Management- und Verwaltungskompetenzen bis hin zu eher fachlichen Fähigkeiten.

60 % der Jungunternehmer des Programms bauten ihre Managementkompetenzen aus, und fast die Hälfte der Teilnehmer erwarb neue Kompetenzen im Bereich Marketing (46 %).

Von Jungunternehmern erworbene Fähigkeiten



DANK DEM PROGRAMM HÖHERE EINNAHMEN

Rimvydas ist einer der Inhaber von Veloblic, einem Anbieter von Fahrradkurierdienstleistungen in der litauischen Stadt Klaipėda.

Als ihm klar wurde, dass sein Geschäft zu stark saisonabhängig war, entschied er sich für die Diversifizierung seiner Dienstleistungen. Er beschloss, in das Fahrradkurier- und -botengeschäft einzusteigen, und testete seine neue Geschäftsidee zunächst in Österreich, wo er neue Kompetenzen in den Bereichen Finanzen, Marketing und Kundenbetreuung erwarb.

Dank dem Programm hat Rimvydas seinen Geschäftsplan an den neuen Markt, auf den er sich ausrichten wollte, angepasst.

Mit einem besseren Verständnis der Preiskalkulation bei Dienstleistungen, neuen Finanzbuchhaltungskonzepten und einem neuen Schwerpunkt auf Vertriebsstrategien für seine Dienstleistungen erhöhte Veloblic seine Einnahmen um 10 % und stellte zwei neue Kuriere/Mitarbeiter ein. Veloblic ist das einzige Unternehmen im litauischen Klaipėda, das derartige Dienstleistungen anbietet.

„Der Schlüssel zum Erfolg bestand für mich darin, global zu denken und lokal zu handeln, das Unternehmen mit Begeisterung zu gründen und die Erfahrungen zu nutzen, die ich bei meinem Aufenthalt in Österreich gesammelt habe. Dort habe ich nützliche Fähigkeiten und Kenntnisse erworben, um ein Unternehmen dieser Art zu leiten, und außerdem habe ich mehr über die Kultur des Fahrradfahrens in Westeuropa erfahren“, so Rimvydas.

Jungunternehmer:

Rimvydas Butkus

Name des Unternehmens: **Veloblic**
Produkte/Dienstleistungen: **Transport und Logistik**
Gründungsjahr: **2006**
Anzahl der Mitarbeiter: **9**
Wichtigster Markt: **Litauen**

info@veloblic.lt
www.veloblic.lt

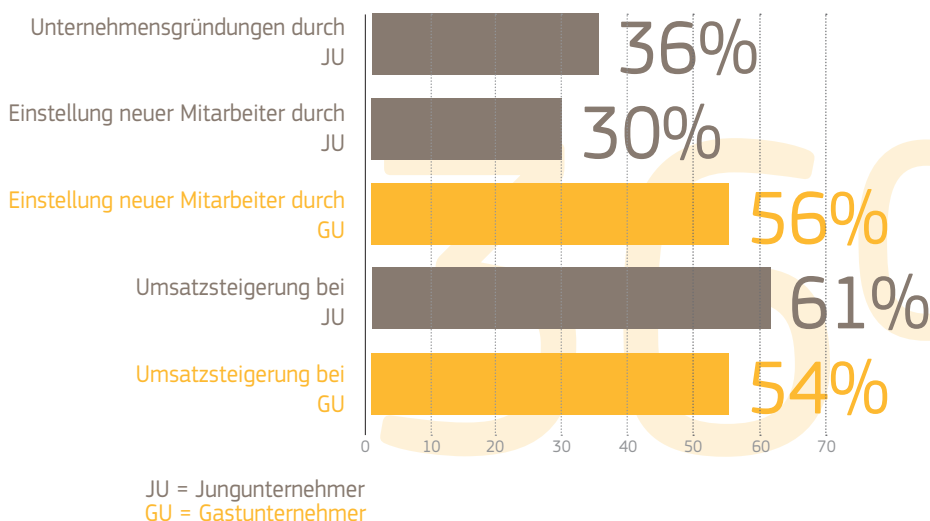
Klaipėda, Litauen



„Erasmus für Jungunternehmer“ trägt zur Gründung neuer Unternehmen und zur Arbeitsplatzschaffung bei

Ein Drittel der angehenden Unternehmer, die am Programm teilnahmen (36,5 %), gründete ein eigenes Unternehmen, und mehr als die Hälfte der Jungunternehmer (58,3 %) ist der Auffassung, dass der Austauschaufenthalt die Gründung ihres Unternehmens maßgeblich positiv beeinflusst hat. In Anbetracht der Tatsache, dass die Anzahl der Unternehmensgründungen in Europa im Zeitraum 2009-2011 um 5 % zurückgegangen ist, ist dies ein positives und ermutigendes Ergebnis.

Auswirkungen auf die Gründung und Entwicklung von Unternehmen



Das von den Programmteilnehmern verzeichnete Wachstum ihres Unternehmens lag über dem durchschnittlichen Wachstum der europäischen Kleinst- und Kleinunternehmen während der Wirtschaftskrise. Nach ihrer Programmteilnahme verzeichneten 61 % der befragten Jungunternehmer und 54 % der befragten Gastunternehmer eine Umsatzsteigerung. Darüber hinaus stellten 56 % der Gastunternehmer und 30 % der Jungunternehmer nach dem Austausch neue Mitarbeiter ein.

Die Unternehmen von Jungunternehmern, die an „Erasmus für Jungunternehmer“ teilnahmen, weisen deutlich höhere Überlebensraten auf als durchschnittliche europäische KMU. Während 87 % der Jungunternehmer des Programms nach ihrem Austauschaufenthalt immer noch im Geschäft sind, liegt die durchschnittliche Überlebensrate europäischer Unternehmen nach drei Jahren bei 57 %.

TRÄUME NIEMALS AUFGEBEN UND IMMER NACH VORN SCHAUEN

Für Dimitra war das Auslaufen ihres Arbeitsvertrags der richtige Zeitpunkt, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Mit ihrer psychologischen Ausbildung wollte sie Therapien für Arbeitslose anbieten.

Durch einen dreimonatigen Aufenthalt in einem Produktionsunternehmen in Nikosia (Zypern) eröffneten sich für Dimitra neue Möglichkeiten. Sie sammelte Erfahrungen im Bereich Veranstaltungsorganisation und Videoproduktion, lernte den Umgang mit neuen Technologien und baute sich ein Netzwerk beruflicher Kontakte auf.

„Aufgrund der finanziellen Situation Griechenlands ist der Markt für Unternehmer sehr begrenzt. Vor diesem Hintergrund stellte ich fest, dass es im Ausland einen großen Markt gibt, den ich mithilfe neuer Technologien erreichen kann.“

Mit viel Selbstvertrauen und innovativen Ideen für ihr Unternehmen nach Griechenland zurückgekehrt, gründete Dimitra im Jahr 2013 das Unternehmen PSY-CHE. Dieses bietet in Internetmagazinen, Online-Workshops und bei Veranstaltungen, die Dimitra in Athen organisiert, virtuell psychologische Dienstleistungen an. Sie beschäftigt einen Mitarbeiter und möchte ihre Dienstleistungen nun auch in Zypern anbieten.

Von einer guten Idee zu einem konkreten Unternehmen – Dimitra ist es gelungen, ihre Pläne in die Tat umzusetzen. Ihr Unternehmen entwickelt sich gut, und es stehen mehrere Projekte an, die von der Organisation von Veranstaltungen in ihrer Region über die Produktion von Videos bis hin zur Veröffentlichung eines Buchs reichen.

Jungunternehmerin:

Dimitra Didangelou

Name des Unternehmens: **PSY-CHE**
Produkte/Dienstleistungen: **Psychologie**
Gründungsjahr: **2013**
Anzahl der Mitarbeiter: **1**
Wichtigste Märkte: **Griechenland und Zypern**

didaggelou@yahoo.gr
www.psy-che.gr

Pelion, Griechenland

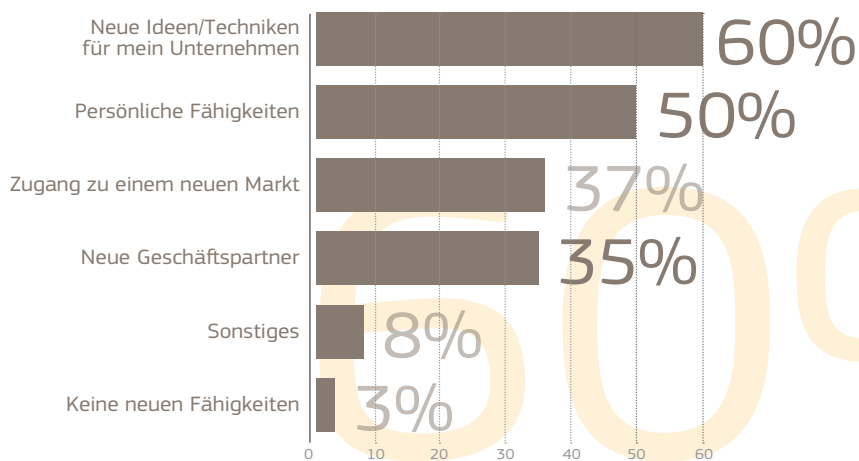


„Erasmus für Jungunternehmer“ stärkt bestehende Unternehmen durch neue Ideen

Die am Programm teilnehmenden Unternehmen sind hinsichtlich der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen aktiver als der EU-Durchschnitt. Im Zeitraum 2007-2010 haben 53 % der Gastunternehmer und 73 % der Jungunternehmer neue Produkte oder Dienstleistungen entwickelt, während es bei den KMU auf EU-Ebene nur 35 % waren.

Die Mehrheit der Jungunternehmer (81 %) ermittelte potenzielle neue Geschäftsmöglichkeiten, und die Hälfte von ihnen fand während ihres Austauschaufenthalts einen Partner, an den sie ihre Produkte oder Dienstleistungen verkaufen bzw. bei dem sie solche erwerben kann.

Von Jungunternehmern erworbene Fähigkeiten



Gastunternehmer nutzen das Programm als Plattform, um mit geringem Risiko eine potenzielle Erweiterung ihres Geschäftsbereichs auszuprobieren. 60 % der Gastunternehmer gewannen neue Ideen oder lernten neue Techniken kennen, die in einigen Fällen zu neuen Produkten oder Dienstleistungen führten. Eine direkte positive Auswirkung bestand in der Umsatzsteigerung bei mehr als der Hälfte dieser Unternehmer.

LOKAL DENKEN, GLOBAL HANDELN

Für Tim Lagerpusch, Unternehmensinhaber seit 2006, ist das Weitergeben unternehmerischer Kenntnisse anhand echter Erfahrungen in der Arbeitswelt unverzichtbar. Er ist Mitbegründer von SugarTrends, einem seit 2012 bestehenden Online-Marktplatz für Produkte aus lokalen Läden auf der ganzen Welt.

SugarTrends profitierte von dem Austausch im Rahmen von „Erasmus für Jungunternehmer“. Sein Geschäftsplan wurde umgestaltet und eine neue Strategie für sein Online-Marketing erarbeitet. Dadurch wurde das Unternehmen stärker wahrgenommen und konnte rund 35 neue Läden in seinen Marktplatz aufnehmen und damit seinen Absatz im Anfangsstadium um 300 % steigern.

„Unser Jungunternehmer Diogo Cruz aus Lissabon (Portugal) besaß genau die unternehmerischen Fähigkeiten und Kompetenzen, die wir für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens brauchten. Außerdem war er mit seinem Abschluss in Wirtschafts- und Ingenieurwesen der beste Kandidat für diese Herausforderung“, erläutert Tim.

Die frischen Ideen des neuen Partners trugen maßgeblich zum Erfolg von Tims Unternehmen bei, da sie für solide Geschäftsabläufe und die Entwicklung neuer IT-Systeme zur Unterstützung des Alltagsgeschäfts sorgten. Die konstruktive Zusammenarbeit hörte nach Beendigung des Austauschaufenthalts nicht auf, denn die beiden Unternehmer arbeiten weiterhin gemeinsam daran, SugarTrends zu einem globalen Unternehmen zu machen.

Gastunternehmer:

Tim Lagerpusch

Name des Unternehmens: **SugarTrends**

Produkte/Dienstleistungen: **Online-Markt**

Gründungsjahr: **2012**

Anzahl der Mitarbeiter: **9**

Wichtigste Märkte: **weltweiter Einzelhandel**

tim.lagerpusch@sugartrends.com

www.sugartrends.com

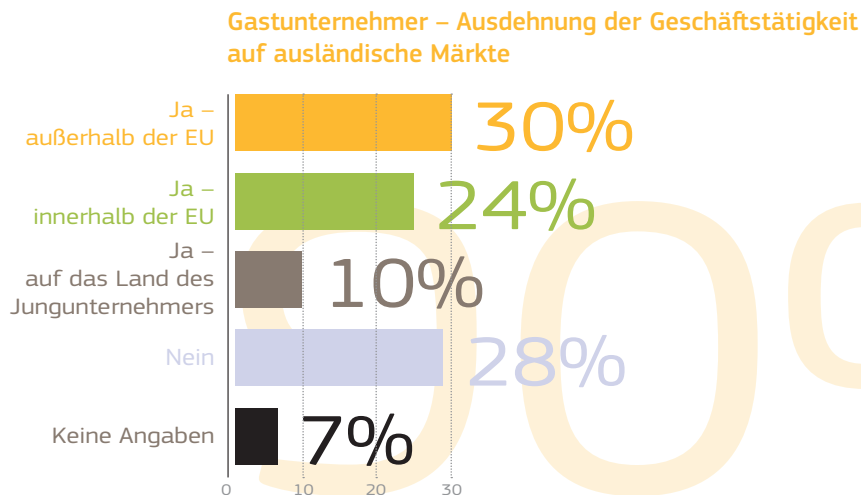
Köln, Deutschland



„Erasmus für Jungunternehmer“ erschließt neue Märkte

90 % der Jungunternehmer des Programms erwarben während ihres Austausch-
aufenthalts Kenntnisse über neue Märkte. Darüber hinaus bauten 80 % von ihnen
umfassende internationale Kontakte auf und erweiterten ihre Unternehmensnetz-
werke. Manche nahmen auch weitere Länder in ihren Geschäftsbereich auf.

Durch die Teambildung mit Partnern aus anderen Ländern dehnten fast zwei
Drittel der Gastunternehmer (65 %), und damit weit mehr als der europäische
Durchschnitt, nach dem Austausch ihre Geschäftstätigkeit auf andere nationale
Märkte aus, wobei ein Viertel der Gastunternehmer speziell im Land des sie be-
suchenden Unternehmers seine Geschäftstätigkeit fortsetzte.



SOLIDE UNTERNEHMENSPARTNERSCHAFTEN ZUR ERSCHLIESSUNG VON ENERGIEMÄRKTEN

Das 1992 gegründete Unternehmen Elettrofaenza war ursprünglich als Dienstleister im Baugewerbe (in Italien) tätig. Die Firma war im Laufe der Jahre expandiert und spezialisierte sich 2010 auf den Bereich der erneuerbaren Energien.

Als 2011 der Inlandsmarkt aufgrund des Konjunkturrückgangs in Italien immer weniger Chancen bot, beschloss der Eigentümer Pier Giorgio Fontana, im Ausland nach neuen Märkten zu suchen.

Pier Giorgio Fontana kannte das Programm „Erasmus für Jungunternehmer“ als Plattform zur Erschließung von Geschäftsmöglichkeiten im Ausland und stieß bei seiner Bewerbung auf das Profil der 30-jährigen rumänischen Unternehmerin Alina Daniela Pop.

Wie sich herausstellte, bot diese Unternehmenspartnerschaft mit Alina eine großartige Chance, um auf dem wachsenden Markt für erneuerbare Energien in Rumänien Fuß zu fassen. Da beide Unternehmer dieselben Interessen verfolgten, beschlossen sie, beim Ausbau der Tätigkeit ihrer Firmen in Rumänien zu kooperieren.

„Ein kleines Unternehmen wie meines erhält nur sehr schwer Zugang zu einem neuen Markt im Ausland. Insbesondere dann, wenn man die Landessprache nicht beherrscht, keine Kontakte hat und das Geld für Investitionen nicht reicht. Die Hilfe eines neuen Partners war in diesem Fall unerlässlich“, erläuterte Pier Giorgio Fontana.

Nach dem Austausch gründeten Pier Giorgio und Alina ein Joint Venture für Fotovoltaikanlagen: Elettrofaenza liefert Material und technologisches Know-how nach Rumänien, Alinas neue Firma bietet technische Beratungsleistungen in Sachen Energieeffizienz an und stellt Fachkräfte für die Errichtung besonderer Anlagen. Auf diese Weise erhält der Kunde das gesamte Produkt aus einer Hand.

Durch den Austausch konnte Pier Giorgio auf einem neuen Markt in einem anderen EU-Land tätig werden sowie einen Beitrag zur Gründung eines Unternehmens und damit zur Schaffung von Arbeitsplätzen in Rumänien leisten.

Gastunternehmer:

Pier Giorgio Fontana

Name des Unternehmens:

**Elettrofaenza – Produkte/
Dienstleistungen im Energiebereich**

Gründungsjahr: **1992**

Zahl der Beschäftigten: **4**

Wichtigste Märkte: **Italien, Rumänien**

elettrofaenza@elettrofaenza.it

www.elettrofaenza.it

Faenza (RA), Italien



Erasmus für Jungunternehmer

Ein Netz von Kontaktstellen für Sie

Das Programm „Erasmus für Jungunternehmer“ wird lokal von den fördernden Organisationen durchgeführt (z. B. Industrie- und Handelskammern, Gründerzentren, Inkubatoren usw.). Diese lokalen Kontaktstellen werden von der Europäischen Kommission ausgewählt und begleiten die Unternehmer während des Austauschs.

Wenn Sie nähere Einzelheiten zum Programm erfahren und Kontakt zu Ihrer lokalen Kontaktstelle aufnehmen möchten, besuchen Sie bitte folgende Website: www.erasmus-entrepreneurs.eu

Die Aktivitäten der lokalen Kontaktstellen werden auf europäischer Ebene vom Assistenzbüro des Programms koordiniert.





Dieses Dokument wurde für die Europäische Kommission erstellt. Die Verantwortung für den Inhalt tragen allein die Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.

ISBN 978-92-79-44495-1
doi:10.2769/352576

© Europäische Union, 2015

Soweit nicht anders angegeben, ist der Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Die Erlaubnis zur Verwendung bzw. zum Nachdruck urheberrechtlich geschützten und als solches bezeichneten Materials muss von dem/den Urheberrechtsinhaber(n) eingeholt werden.

Diese Veröffentlichung wird aus dem EU-Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation finanziert, das auf die Förderung der Konkurrenzfähigkeit der europäischen Unternehmen ausgerichtet ist.



www.eurochambres.eu

Printed in Belgium

Fünf Jahre „Erasmus für Jungunternehmer“



Amt für Veröffentlichungen

ISBN 978-92-79-44474-6
doi:10.2769/05122