



Unser Mann in Brüssel.

Im Bürokratiendschungel der Europäischen Union können mittelständische Unternehmen sehr viel verlieren. Oder aber auch eine ganze Menge gewinnen. Die Regeln des Spiels kennt Ludger Fischer – Berufsbezeichnung: Lobbyist.

„Behörden, auch deutsche Behörden, hatten lange eine – sagen wir – großzügige Zahlungsmoral“, lacht Ludger Fischer, „doch damit haben wir im Interesse aller Selbstständiger aufgeräumt.“

Öffentliche Auftraggeber sind nun verpflichtet, Forderungen binnen 30 Tagen zu begleichen. Zahlen sie nicht, werden ab dem ersten Tag des Verzugs fünf Prozent Zinsen fällig. „Kämmerer können jetzt kalkulieren, ob sich die Finanzierung ihres Budgets durch verspätete Zahlungen an private Auftragnehmer wirklich lohnt. Illegal war sie ohnehin, aber die Sprache des Geldes werden sie wohl besser verstehen.“

Willkommen in Brüssel. Da, wo über das Wohl und Wehe europäischer Unter-

nehmer entschieden wird. Wo Finanzhilfen gewährt werden – oder nicht. Wo Regelungslücken gefüllt werden. Wo Wirtschaft auf Bürokratie trifft.

Jedes Jahr gehen etwa 20 000 Anliegen aus der Wirtschaft in Europas heimlicher Hauptstadt ein. Dazu 2000 Petitionen, die allesamt von den rund 40 000 Mitarbeitern diverser EU-Institutionen beantwortet werden müssen. „Doch die meisten Wünsche und Anliegen sind zu allgemein formuliert“, erklärt Fischer. „Zu schreiben: ‚Geld wäre bei mir gut angelegt‘, das reicht halt nicht. Genauso wenig reicht ein pauschales ‚Dieses Gesetz ist ungerecht‘. Unternehmer, die in Brüssel Erfolg haben wollen, müssen die Spielregeln genau kennen.“

Und sie richtig umsetzen. „Egal, um was es geht: Es kommt darauf an, die richtigen Formulare, korrekt ausgefüllt, mit der angemessen formulierten Antragsprosa in die Hände des zuständigen Kommissionsbeamten zu bekommen.“ So einfach ist das – und doch so schwer. Fischer, Jahrgang 1957, hat die Regeln in mehr als einem Jahrzehnt als Lobbyist und Politikberater sehr genau kennengelernt. Zur Lobbyarbeit kam der studierte Kunsthistoriker, Politikwissenschaftler und Philosoph ganz konventionell: durch eine simple Bewerbung. „Wohl aufgrund meiner Ausbildung arbeitete ich dann zuerst im Lebensmittelbereich, als Mitglied der Beratenden Gruppe für die Nahrungsmittelkette so-

wie für Tier- und Pflanzengesundheit der EU-Kommission“, scherzt er. In dieser Funktion war er Ansprechpartner für die Bedürfnisse von 2,5 Millionen kleiner und mittelständischer Betriebe der Lebensmittelbranche.

Fischer paukte zum Beispiel gegenüber der EU-Kommission durch, dass unverpackte Lebensmittel kein Nährwertprofil tragen müssen. „Eine Verpflichtung wäre für sämtliche Anbieter fatal gewesen. Niemand hätte die unverpackte Ware, die im Supermarkt individuell abgewogen wird, korrekt etikettieren können.“ Er half, die Gefahrenanalyse kritischer Kontrollpunkte bei der Lebensmittelherstellung für Kleinunternehmer zu vereinfachen. „Diese Dokumentationspflichten hätten in den Betrieben erheblichen Mehraufwand verursacht, der bei kleinen Unternehmen durchaus an die Substanz gegangen wäre.“

Und er wirkte mit, die in Deutschland beliebte „Lebensmittellampel“ zu Fall zu bringen. Dabei sollte der Gehalt an Fett, gesättigten Fettsäuren, Zucker und Salz jeweils mit einer „Ampelfarbe“ ausgewiesen werden. Enthalten 100 Gramm eines Lebensmittels mehr als 1,5 Gramm Salz, steht die Ampel auf Rot, sind es weniger als 0,3 Gramm, bleibt sie grün. Dazwischen steht sie auf gelb

Vertreter der Lebensmittelindustrie wehrten sich mit dem Argument, solche Grenzen seien wissenschaftlich nicht nachvollziehbar. Zudem wäre der Bedarf an Nährstoffen je nach Alter oder Tätigkeit unterschiedlich.

Fischer meint, die Ampel sende ein falsches Signal an den Verbraucher. „Wenn jemand ab und an ein Stück Schokolade oder ein paar Chips verzehrt, wird ihm das keine gesundheitlichen Nachteile bringen. Anders sieht es natürlich aus, wenn jemand sich von Chips und Schokolade ernährt.“ Gesunde oder ungesunde Ernährung ließe sich eben nur

feststellen, wenn das Essverhalten eines Verbrauchers täglich gemessen würde.

Lobbyisten, das wird schnell klar, sind integraler Bestandteil der europäischen Maschinerie. „Nur in Deutschland ist der Beruf des Lobbyisten negativ besetzt“, meint Fischer. Schließlich betreibe doch jede Interessengruppe auf ihre Art Lobbyarbeit. „Gewerkschaften, Umweltschützer oder Verbraucherverbände leisten sogar erstklassige Lobbyarbeit. Aber: Es ist das Recht der Unternehmer, darauf zu antworten.“

Von oben gedeckt sei der Lobbyismus außerdem: „Es ist der offizielle Wunsch der EU, dass alle Seiten Lobbyarbeit betreiben. So erhalten Entscheidungsträger wichtige Informationen. Kostenlos.“

Dass bei diesem Austausch von Argumenten zwecks Meinungsbildung die Waffen nicht immer gleich verteilt sind, verschweigt er nicht: „Verbraucherschutz ist natürlich eine gute Sache. Doch es gibt viele Verbraucherschützer, die sich zunächst einmal nur selbst schützen.“

Was Fischer damit meint: Verbraucherschutzorganisationen wie das Beuc (Bureau Européen des Unions de Consommateurs) werden teilweise von der EU finanziert. „Laut Ansicht der Kommission braucht es zur Entscheidungsfindung verlässliche Daten über Verbrau-

cherwünsche und Verbraucherverhalten. Das Beuc soll diese liefern.“ Die mittelständischen Betriebe dagegen finanzieren ihre Lobbyarbeit selbst, durch nationale Organisationen, horizontale Mittelstandsverbände wie den Zentralverband des deutschen Handwerks oder die Wirtschaftskammer Österreich.

Oftmals würden deren Mitglieder gar nicht ahnen, wie wichtig diese Arbeit ist. „Vor allem geht es in Brüssel schließlich darum, Regelungslücken zu füllen oder dabei zu helfen, den gesetzlichen Rahmen zu beeinflussen. Das ist mittelfristig wirtschaftlich sehr viel interessanter, als es eine finanzielle Förderung aus Brüssel jemals sein kann.“

Hätte er nicht geholfen, die Dokumentationspflichten für Kleinbetriebe zu vereinfachen, „wäre dort jeweils ein Mitarbeiter den Tag über nur mit Protokollieren beschäftigt“. Die Kosten wären beträchtlich. Ein Nährwertprofil für unverpackte Ware hätte dazu geführt, dass ein solches am Point of sale quasi nach



Keine Ampel, sagt Brüssel – und die Hersteller atmen auf.

Gewicht ausgedrückt werden müsste. Erheblicher Mehraufwand und ein permanenter, personalintensiver Datenverkehr zwischen Hersteller und Verkaufspunkt wäre die Folge gewesen.

„Das Grundproblem ist, dass der Mittelstand sich viel zu häufig fügt und die Möglichkeiten nicht ausreichend nutzt, um die Gesetzgebung zu beeinflussen“, meint Fischer, „große Betriebe sind dort

sehr viel aktiver. Ihnen gelingt es zum Beispiel immer wieder, eingeführte Produkte zu ihren Gunsten umzudeuten.“

Manchmal führt diese „Beeinflussung der Gesetzeslage“ sogar zur Neudefinition eines alt bekannten Produkts. Und damit auch zu Neuverteilung der damit erzielbaren Gewinne.

Schokolade, zum Beispiel, bestand früher vollständig aus kostspieliger Kakao-

butter. Inzwischen sind fünf Prozent Fremdfette erlaubt. In diesen stecken Illipé, Palmöl, Sal-Butter, Shea, Kokumgurgi und Mangokern.

Diese Stoffe sind natürlich im Vergleich zu Kakao sehr günstig. „Den großen Süßwarenherstellern spart dies erhebliche Summen. Doch meiner Klientel der Kleinbetriebe bringt diese Regelung nichts“, kritisiert Fischer. Wer nach alten Verfahren produziere, könne und wolle diese Fremdfette nicht nutzen und bekomme nun zusätzlichen Preisdruck.

Ähnliche Eingriffe gibt es überall: Auch Reinigungsmittel bedürfen einer gesetzlichen Definition. Jeder Hersteller werde zudem mit Sicherheits- und Umweltschutzvorschriften konfrontiert, die mittlerweile ausschließlich in Brüssel beschlossen werden. Nicht alle können kostenneutral realisiert werden.

Ein Mittelständler, der sich berufen fühlt, selbst etwas zu ändern, wendet sich am besten zunächst an seinen Mittelstandsverband. Eventuell wird danach eine Anfrage gestellt, um Gehör bei der gesetzgebenden Kommission zu finden. Oder er leistet sich die Beratungstätigkeit eines Lobbyisten. Dessen Stundenlohn liegt bei etwa 150 Euro.

Eine Erfolgsgarantie gibt es dafür allerdings nicht. „Die Arbeit in Brüssel ist eine permanente Interessenabwägung“, erklärt der Lobbyist. „Viele Forderungen sind wünschenswert und plausibel. Doch nicht jede plausible Forderung benötigt sofort ein eigenes Gesetz.“

Zumindest beim zögerlichen Griff der öffentlichen Hand zur Geldbörse konnte Brüssel helfen. Fischer: „Stellen Sie sich vor: Städte und Kreise zahlen ihre Handwerkerrechnungen jetzt pünktlich. Auch in Italien. Auch in Deutschland. Das hätten die jeweiligen nationalen Regierungen nie hinbekommen.“

Fördergeld von der EU.

Neben der Beeinflussung von Gesetzesarbeit kümmern sich Lobbyisten in Brüssel auch noch um finanzielle Beihilfen und Förderungen. Geld vom Staat. „Für lau.“ Das klingt gut. Doch Fischer warnt vor falschen Vorstellungen: „Es handelt sich immer um eine Förderung, die der ideologischen Ausrichtung der EU-Kommission folgt. Es ist eine Förderung nach Prinzipien der ‚political correctness‘.“

Deshalb müssen unbedingt auch die politisch korrekten Modeworte in den Anträgen verwendet werden. „Das sind derzeit Nachhaltigkeit, CO2-schonende Produktion oder CSR, also Corporate Social Responsibility“, erklärt Fischer. Letzteres meint zum Beispiel, dass sich der Unternehmer auch um das Wohlbefinden der Mitarbeiter sorgen sollte – was früher eigentlich selbstverständlich war. Fischer: „Die goldene Uhr, die es in der Vergangenheit als ‚Treueprämie‘ nach 30 Jahren im Betrieb gab, ist heute eine von der öffentlichen Hand bezuschusste Maßnahme.“

Kann der Austausch von Maschinen in einem produzierenden Betrieb, der CO2-Einsparungen oder geringere Lärmbelastigung der Mitarbeiter bringt, wirklich gefördert werden? „Die Kunst der Fördermittelbeantragung besteht darin, den Antrag in Worte zu kleiden, die mit der Intention der EU-Kommission übereinstimmen“, antwortet Fischer. Und konkret? „Nehmen wir mal an, wir wären Eigner

eines Fischtrawlers. Dann hätten wir Aussicht auf beträchtliche Fördermittel, wenn wir einen kleineren, moderneren anschaffen wollten. Beim Fischfang ist die Absicht der Kommission schließlich die freiwillige Senkung von Produktionskapazitäten.“

Geld freilich bekommt nur derjenige, der schon über Kapital verfügt. Die finanzielle Förderung kann 50 bis 75 Prozent der Gesamtsumme betragen, doch niemals 100 Prozent erreichen.

Kleine oder mittelständische Unternehmen, die sich für Finanzierungen interessieren, können sich an spezialisierte Consulting-Unternehmen wenden. Hochschulen oder größere Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern beschäftigen zuweilen eigene Spezialisten, die ideale Fördertöpfe „auskundschaften“. Ein Hinweis auf deren Seriosität gibt die Art ihrer Honorarabrechnung. Bezahlt werden sollte nie im Voraus, sondern immer erst im Erfolgsfall. Die sprichwörtliche „gute Geschäftsidee“ reicht für eine Förderung seitens der EU übrigens nicht. „Erfinder werden nicht unterstützt. Gefördert wird, wer Ideen der EU-Kommission umsetzt“, sagt Fischer. Und ergänzt: „Diese Haltung stößt vielen Unternehmern natürlich sauer auf. Sie möchten aus verständlichen Gründen frei entscheiden, was sie tun.“

Aber so ist das nun einmal auch in Brüssel: Wer zahlt, schafft an.

Text: Jörg Zipprick