

Gliederung des Abschlussberichtes

„viadukt 2005“

- 1. Statement zu den Projektergebnissen**
- 2. Rahmendaten des Projektes**
- 3. Zielgruppen, Ziele, Projektinstrumente**
- 4. Öffentliche Ausschreibungen**
- 5. Öffentlichkeitsarbeit**
- 6. Projektpartner und Netzwerk**
- 7. Workshops und Börsen**
- 8. Individuelle Beratung und Begleitung von KMU –
Entstandene Kooperationen**
- 9. Kleinberatungen**
- 10. Fachliche und sprachliche Qualifizierung**
- 11. Zusammenfassung**
- 12. Postulate**
- 13. Perspektive – eine neue innovative Projektidee**

1. Statement zu den Projektergebnissen

Erfüllung der Hauptzielstellungen des Projektes:

Konkrete Ziele:

- Schaffung von 150 neuen Kooperationen für KMU aus dem deutschen Teil der Euroregion „Pro Europa Viadrina“ und Brandenburgs mit dem polnischen Markt insbesondere dem polnischen Teil der Euroregion
- Stabilisierung und Erweiterung des grenzüberschreitenden Netzwerkes aus den unterschiedlichsten Partnern aus Wirtschaft, Administration und Wissenschaft im Sinne der Projektaufgaben und zum dauerhaften Nutzen der Region

Wir können einschätzen, dass die Zielstellungen bei weitem erfüllt wurden. **Über 100 Kooperationen** sind aus der Intensivbetreuung entstanden. Aus den Workshops und Unternehmensbörsen sowie aus der Kurzberatung ohne direkten Mitteleinsatz für externe Beratungsleistungen resultieren weitere Kooperationen. Deren Zahl ist nicht exakt feststellbar, aber bei sehr vorsichtig angenommenen 15% der Fälle bei Workshops und 0,5-1% der Kleinberatungsfälle, die zum Erfolg führen, sind das ca. weitere 95 Kooperationen. **Insgesamt also ca. 200 deutsch-polnische Kooperationen.**

An den Veranstaltungen des Projektes nahmen insgesamt ca. 1.100 Personen teil – davon waren ca. 75% Unternehmer und ca. 60% Polen. In den Workshops und Unternehmensbörsen trafen sich ca. 475 Teilnehmer, davon etwa 360 Unternehmer. 293 Mitarbeiter aus Unternehmen lernten in den Sprachkursen Polnisch, 239 Personen, davon ca. 190 Unternehmer oder Mitarbeiter von KMU, wurden zum Allgemeinwissen in Qualifizierungen zum polnischen Markt geschult.

Das Netzwerk derer mit denen direkt oder über die Vertragspartner zusammengearbeitet wurde besteht aus über 100 Partnern unterschiedlichster Rechtsformen – Unternehmen, Ämtern, Kammern, Technologiezentren, Vereinen, Verbände, Stiftungen, Universitäten, Rechtsanwälten, Steuerberatern ... bis hin zu Privatpersonen. Im Projektverlauf haben sich viele Kontakte bis zur stabilen Zusammenarbeit gefestigt und die Qualität und Effektivität des Hauptinstrumentes – individuelle Beratung und Begleitung der KMU vor Ort in Polen – kontinuierlich gesteigert. Zwischen vielen Partnern ist als Projektnebeneffekt eine direkte dauerhafte bilaterale oder auch multilaterale Zusammenarbeit auch außerhalb des Projektes entstanden. Im Projektzeitraum ist vor allem die Entstehung der festen Achse zur Lubusker Stiftung Westliches Wirtschaftszentrum in Gorzów Wlkp. und zum Lubusker Unternehmerverband LOP hervorzuheben. Entsprechende Abkommen über eine generelle Zusammenarbeit wurden unterzeichnet.

Projektbedarf:

Es muss an dieser Stelle klar gesagt werden, dass die meisten KMU in unserer Euroregion nicht die notwendige Wirtschaftskraft, Manpower oder Bonität besitzen, um im Alleingang die grenzüberschreitende Kooperation aufzunehmen und erfolgreich umzusetzen. Fast jedes Unternehmen „gesteht“ uns, dass es Lehrgeld gezahlt hat, ohne Ergebnis geblieben ist oder dass die Kooperation nicht so funktioniert wie gedacht. Außerdem existiert eine objektive Schwäche in der Finanzkraft unserer Unternehmen (niedrige Eigenkapitalquote um 10%) so dass sie wenig Kraft für mit der Internationalisierung verbundene Investitionen haben und u.a. auch kaum in Beratung investieren können. Die Notwendigkeit einer Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit der KMU bleibt daher aus diesem und noch anderen Gründen objektiv dauerhaft erhalten. Deshalb sind grenzüberschreitende Projekte für die Wirtschaft äußerst wirksam und mobilisierend.

Interregionale Mehrwerte und dauerhafte Ergebnisse/Nachhaltigkeit

Wesentliche Fakten auf einen Blick

- **ca. 200 neue Kooperationen aus Beratung, Vermittlung und Workshops**
- **über 100 Partner arbeiteten im Netzwerk für viadukt 2005 und haben sich oft auch außerhalb des Projektes dann horizontal und vertikal – das bedeutet einen nachhaltigen know how Gewinn für die Region und über die Grenze hinweg**
- **Mittelfristig-langfristig min. 40-50 geschätzte Neugründungen**
- **Über 3.500 durchgeführte Beratungen allein durch die Projektgruppe**
- **Über 1.100 Teilnehmer nahmen an vom Projekt durchgeführten Veranstaltungen insgesamt**
- **Unterstützung von 2 Diplom- bzw. Magisterarbeiten**
- **über 530 Teilnehmer in Qualifizierungen davon 293 in Sprachlehrgängen!**
- **min. 6 neue Ansiedlungsvorhaben**
- **10 neue Projektideen wurden allein im Umfeld des Projektträgers aufgegriffen und unterstützt**

- **wenn jede Kooperation einen Arbeitsplatz sichert und jede 2. Kooperation einen neuen Arbeitsplatz in Deutschland schafft, wähen das 197 erhaltene und mehr als 95 neue Arbeitsplätze (die Arbeitsplätze durch Neuansiedlungen noch nicht mitgerechnet)**

2. Rahmendaten des Projektes

Projektträger: Business and Innovation Centre
Frankfurt (Oder) GmbH
Projektleiter: Gunnar Pajer
Durchführungszeitraum: 01.02.2005 bis 31.12.2007
verlängert bis 30.06.2008
Ende Bewilligungszeitraum: 18.08.2008

Projektmitteleinsatz:

	Planung = Soll		Ausschöpfung = Ist	
Gesamtkosten	898.252	100%	890.366	99,12%
Zuwendung	718.602	80%	712.293	
davon				
EU	673.689	75%	667.775	
Land	44.913	5%	44.518	
BIC	179.650	20%	178.073	

Wir können feststellen, dass die Finanzen fast punktgenau eingesetzt worden sind. Auch die geplanten Budgets in den einzelnen Hauptkostengruppen wurden in den erlaubten 20% Grenzen problemlos eingehalten.

Anmerkung zur geplanten Gehaltsanpassung:

In der Planung war eine bewilligte jährliche Gehaltsanpassung um ca. 3% eingerechnet. Auf Grund kaufmännischer Sorgfaltspflicht wurde aus Vorsicht zu Gunsten der Sicherung des Eigenanteils die Anpassung 2006 und 2007 nicht vorgenommen. . Nach der Verlängerung und der Klarheit der Eigenmittel 2008 wurde eine moderate Gehaltsanpassung vorgenommen(nicht die gesamte mögliche Summe) Die Anpassung unterschreitet die Planung immer noch um 8.802 € = 3,15%.

Als **Erfahrung** für andere Projekte empfehlen wir die kleineren Positionen wie z.B. Reisekosten, allgemeine Kosten und Sonstiges nicht noch einmal als Kostengruppen zu trennen. Da sie vor Projektablauf sehr schwer schätzbar sind, wird durch die Zusammenfassung in einer Kostengruppe das einzeln sehr geringe Budget flexibler einsetzbar.

Zusammenfassend können wir sagen, dass der geplante Mitteleinsatz und die zu erreichenden Ziele so wie vorgesehen korreliert haben. Wir halten das für besonders bemerkenswert, da es sich um ein Projekt mit stark operativem, praxisbezogenem und komplexem Charakter handelt. Bewährt hat sich hier das Kostencontrolling.

3. Zielgruppen, Ziele und Projektinstrumente

Hauptzielgruppen:

- Kleine und mittlere Unternehmen insbesondere aus dem deutschen Teil der Euroregion „Pro Europa Viadrina“ in den Kreisen MOL, LOS und FF und darüber hinaus auch aus dem gesamten Land Brandenburg, die eine Kooperation mit dem polnischen Markt suchen oder bestehende Kooperationen verändern wollen.
- Existenzgründer, die aus ihrer Geschäftsidee heraus eine Zusammenarbeit mit dem polnischen Markt anstreben oder ein binationales Unternehmen gründen wollen
- Technologieorientierte und innovative KMU und Gründer
- Das grenzüberschreitende Netzwerk der unternehmensnahen, wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Infrastruktur als Standortfaktor für KMU

Projektziele:

Für die Unternehmen

- Beschleunigung der Kooperationsvorhaben der KMU
- sicheres Agieren mit den Netzwerkpartnern im polnischen Markt
- Vorteile im Markt durch das Auftreten mit polnischen Partnern
- Vorbereitetes Treffen auf möglichst geprüfte Partner

... Kosten, Zeiten und Risiken minimieren

Für die Netzwerkpartner

- Know-how-Bündelung zum Vorteil ihrer eigenen Wirksamkeit und zur Erzeugung von Synergien, Nachhaltiges Entstehen einer dauerhaften Zusammenarbeit auch über das Projekt hinaus

Für die Region

- Im Projekt entstehen **150 neue Kooperationen** und binationale Unternehmen, damit Sicherung vorhandener und Schaffung neuer Arbeitsplätze und wesentliche Know-how- und Kompetenzsteigerung der KMU der Region
- Anregung von neuen Projektideen und Entwicklung von neuen Projekten
- Einen großen Impuls für das Zusammenwachsen der Region an der wirtschaftlichen und institutionellen Basis und im Privaten durch das Herstellen sehr vieler neuer zwischenmenschlicher Kontakte.
- Steigerung der interkulturellen Kompetenz einer großen Anzahl von Bürgern

Projektinstrumente:

Hauptinstrument ist die individuelle Beratung und Begleitung der KMU bei ihren Vorhaben - möglichst bis direkt vor Ort in Polen

Wir stellen dem Unternehmer Berater/Experten/Coaches zur Seite für:

- Strategie- und Konzeptentwicklung
- Klärung von Marktfragen
- Lösung von speziellen Fragen wie Rechtsproblemen, Vertragsgestaltung
- Partnersuche, Marktuntersuchung, Know-how-Suche und -Transfer
- **Begleitung in Polen** in der ersten Umsetzungsphase
- Überwindung der Sprachbarriere

Ergänzende und flankierende Projektinstrumente

(Ziel: Erhöhung der Erfolgchancen und Herstellung von Nachhaltigkeit)

Qualifizierung im Bereich des notwendigen Hintergrundwissens für Unternehmer und Verantwortliche

- Rechts- und Steuerkenntnisse
- Finanzierungsfragen
- Interkulturelles Training
- Präsentation im Nachbarland
- Warenverkehr und Grenzübertritt
- Aktuelle Themen ...

Sprachqualifizierung Polnisch und Verhandlungstraining

- Grundkurse
- Aufbaukurse

- Intensivwochenenden in Polen

Sprachbemühungen haben sich in der Vergangenheit als ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg herauskristallisiert.

Durchführung von 6 branchen- oder themenspezifischen Workshops und Unternehmensbörsen jährlich

- gezielte Zusammenführung von an einer Kooperation interessierten ähnlichen Fachpartnern in den Veranstaltungen – damit Erhöhung der Trefferquote für eine Kooperationsanbahnung
- sofortige Möglichkeit zu Kooperationsgesprächen mit Dolmetscher
- Kontaktaufnahme zum Projekt um weitere Instrumente zu nutzen
- Sachinformationen zur Entwicklung und zu Chancen in der Branche in Deutschland und in Polen
- Informationen zu speziellen nachgefragten Themen (z.B. neue Förderung in PL)

Die im Dezember 2006 (Zwischenbericht) getroffenen Aussagen wurden stetig untermauert, sind nach wie vor gültig und unterstreichen die Richtigkeit und Dauerhaftigkeit des Projektansatzes:

- Uns wurde von den Unternehmen bestätigt, dass beim Alleingang nach Polen in der Regel Lehrgeld bezahlt werden musste und daher die Begleitung durch das Projekt genau den gewollten Ansatz hat und die angestrebten Ziele erfüllt. Das gilt auch und das ist bemerkenswert, für bereits kooperierende Unternehmen bei neuen Vorhaben oder Veränderungen!
- Es kristallisiert sich noch eine Erkenntnis heraus. Bei bereits kooperierenden KMU entsteht immer wieder ein neuer Beratungs- und Unterstützungsbedarf auch nach mehreren Jahren. Der Bedarf betrifft veränderte Strategien im Markt genauso wie weitere Partnersuche/Objektsuche oder die Klärung von Rechts-, Steuer- und Kommunikationsproblemen oft verbunden mit Änderungen in der Unternehmensstruktur in Deutschland oder neuen Ideen der Unternehmer und Partner.
- Wir verzeichneten eine konkrete Bewegung von KMU aus Polen nach Brandenburg, die auch mit der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen verbunden ist und nicht nur die Ein – Mann – Firma zur Sicherung des eigenen Arbeitsplatzes. Allein im BIC siedelten sich 5 Firmen im Projektzeitraum an.
- Die Dichte der Kooperation von KMU mit Polen stieg merklich an. Die Kooperation mit polnischen Partnern und der Markt in Polen rückte für alle Brandenburger KMU mehr und mehr in den Blickpunkt. Der Bedarf für die Unterstützung war daher quantitativ steigend und auf Grund der bedarfsgerechten gelieferten hohen Qualität durch „viadukt 2005“ waren die Anfragen durch Mundpropaganda ebenfalls steigend.

- Wir konnten bis zum Schluss keine Branchenhäufungen feststellen. Es spiegelte sich die Struktur der Ostbrandenburger KMU wieder.

Zwei während der Projektlaufzeit durchgeführte Befragungen/Evaluierungen 2007 und 2008 durch EXPERCONSULT GmbH Dortmund und im Rahmen der Untersuchungen für das Wirtschaftsministerium Brandenburg ergaben durchweg positive Ergebnisse und bestätigten Bedarf, Instrumente und Durchführung. Die Berichte liegen dem BIC vor.

4. Ausschreibungen

Um die Leistungen im Projekt umzusetzen und einen möglichst hohen Prozentsatz der Fördergelder schnell und direkt beim Unternehmen wirksam werden zu lassen, wurden die Mittel in folgenden Kategorien insgesamt und nicht je KMU Vorhaben ausgeschrieben. Ziel war die Bindung jeweils eines langjährig erfahrenen Fachpartners mit seinem Netzwerk. Diese Methode hat zwei Vorteile: geringe Kosten für das Projektmanagement und schnelle Stabilisierung und Erweiterung des im Projekt angestrebten Netzwerkes von Partnern in Deutschland und Polen.

Die öffentlichen Ausschreibungen erfolgten im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg.

Folgende Ausschreibungen wurden während der Projektlaufzeit bisher durchgeführt:

2.1. Öffentlichkeitsarbeit/Internet

Art: Begrenzte Ausschreibung mit Zubenennung durch die Auftragsberatungsstelle Cottbus
Angefragt: 2 + 2 zubenannte Unternehmen Abgegeben: 3 Unternehmen
Vergabe: Kommissionssitzung 18.07.2005
Auftrag an: Vertrag 21.07.2001, Customized Media Design GbR, Frankfurt (Oder)

2.2. Externes Fachwissen, Coaching, Studien, Gutachten 2005/2006

Art: Öffentliche Ausschreibung 56 592 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 4 vom 31.01.2005
Abgegeben: 2 Angebote
Vergabe: Kommissionssitzung 21.02.2005
Auftrag an: Vertrag 25.02.2005, Deutsch Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft mbH, Frankfurt (Oder)

- 2.3. Besprechung, Konferenzen, Workshops 2005/2006
Art: Öffentliche Ausschreibung 56 591 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 4 vom 31.01.2005
Abgegeben: 2 Angebote
Vergabe: Kommissionssitzung 21.02.2005
Auftrag an: Vertrag 25.02.2005, Deutsch Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft mbH, Frankfurt (Oder)
- 2.4. Schulung, Qualifizierung 2005/2006
Art: Öffentliche Ausschreibung 56 593 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 4 vom 31.01.2005
Abgegeben: 1 Angebot
Vergabe: Kommissionssitzung 21.02.2005
Auftrag an: Vertrag 25.02.2005, IHK Projektgesellschaft mbH, Frankfurt (Oder)
- 2.5. Sprachqualifizierung polnisch, Verhandlungstraining 2005/2006
(auf Grund der Spezifika innerhalb der Qualifizierung wurde die Sprache separat ausgeschrieben)
Art: Öffentliche Ausschreibung 56 594 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 4 vom 31.01.2005
Abgegeben: 2 Angebote
Vergabe: Kommissionssitzung 21.02.2005
Auftrag an: Vertrag 25.02.2005, viadrina sprachen GmbH, Frankfurt (Oder)
- 2.6. Kleininvestitionen
Auf Grund der geringen Werte der Sachkäufe durch Angebotsvergleiche ohne öffentliche Ausschreibung
- 2.7. Besprechung, Konferenzen, Workshops 2007
Art: Öffentliche Ausschreibung 75 857 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 42 vom 23.10.2006
Abgegeben: 2 Angebote
Vergabe: Kommissionssitzung 13.11.2006
Auftrag an: Vertrag 15.12.2006, Deutsch Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft mbH, Frankfurt (Oder)
- 2.8. Schulung, Qualifizierung 2007
Art: Öffentliche Ausschreibung 75 858 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 42 vom 23.10.2006
Abgegeben: 1 Angebot
Vergabe: Kommissionssitzung 13.11.2006
Auftrag an: Vertrag 15.12.2006, IHK Projektgesellschaft mbH, Frankfurt (Oder)

- 2.9. Sprachqualifizierung polnisch, Verhandlungstraining 2007
(auf Grund der Spezifika innerhalb der Qualifizierung wurde die Sprache separat ausgeschrieben)
Art: Öffentliche Ausschreibung 75 859 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 42 vom 23.10.2006
Abgegeben: 2 Angebote
Vergabe: Kommissionssitzung 13.11.2006
Auftrag an: Vertrag 15.12.2006, viadrina sprachen GmbH, Frankfurt (Oder)
- 2.10. Externes Fachwissen, Coaching, Studien, Gutachten 2007
Art: Öffentliche Ausschreibung 75 860 im Ausschreibungsblatt des Landes Brandenburg Nr. 42 vom 23.10.2006
Abgegeben: 1 Angebot
Vergabe: Kommissionssitzung 13.11.2006
Auftrag an: Vertrag 15.12.2006, Deutsch Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft mbH, Frankfurt (Oder)

Ausschreibungsunterlagen:

Sämtliche Ausschreibungsunterlagen – Veröffentlichungen, Leistungsbeschreibungen, Bewerbungen, Protokolle und Briefe liegen beim Projektträger vor.

2008 wurde nicht ausgeschrieben, sondern in Abstimmung mit der Bewilligungsbehörde die Verträge aus 2007 fortgeschrieben, um hier ohne viel Aufwand nahtlos weiterarbeiten zu können.

5. Öffentlichkeitsarbeit

- corporate design:

Für die Öffentlichkeitsarbeit wurde ein einheitliches corporate design geschaffen, dass sich an das bewährte Muster des Projektes viadukt 2002 anlehnt und den guten Ruf des Projektes, den Wiedererkennungswert ausnutzt und sich durch alle Dokumente und Präsentationen zieht.

Logo, Messeaufsteller, Flyer, Internetdesign, Schriftstücke, Präsentationen

- Projektname:

Der Name „viadukt 2005“ nutzt ähnlich wie beim corporate design den Bekanntheitsgrad des Projektes „viadukt 2002“ aus, das sich im Laufe des Projektes zu einem quasi Markennamen entwickelt hatte und in der Region einen sehr hohen Bekanntheitsgrad erreichte. Er wirkt so bereits von Anfang an über die Region hinaus

und konnte auf „Mundpropaganda“ durch gute Arbeit der Akteure in der Vergangenheit zurückgreifen.

Durch vielfältigste Präsentationen des Projektes in der Öffentlichkeit, durch die bereits erreichte hohe Zahl der erfolgreichen Beratungen, durch die Vielzahl von durchgeführten Veranstaltungen, Seminaren etc. und durch die gute Netzwerkzusammenarbeit (die Partner haben für uns geworben) wurde das positive Bild des Projektes in der Öffentlichkeit gefestigt und weit über die Region hinaus bekannt gemacht.

...

- Deutsch – Polnische Wirtschaftskonferenzen

16.05.2006

Die im Rahmen des Projektes gemeinsam mit der LFZCG – Lubusker Stiftung westliches Wirtschaftszentrum in Gorzów durchgeführte Wirtschaftskonferenz zog Bilanz der bisherigen Arbeit im Projekt, vermittelte vor allem Praxiserfahrungen von Unternehmen und Fachwissen. Sie war mit ca. 120 Teilnehmern sehr rege besucht.

23.09.2006

Die gemeinsam mit der LFZCG – Lubusker Stiftung westliches Wirtschaftszentrum in Gorzów durchgeführte Wirtschaftskonferenz "Grenzüberschreitende Kooperation von Unternehmen – Faktor der Entwicklung Brandenburgs und der Wojewodschaft Lubuskie" zog Bilanz der bisherigen Auswirkungen des EU Beitritts Polens auf die grenzüberschreitenden Kooperationen der Unternehmen beiderseits, zeigte den Stand in der Praxis und die Rolle der Kooperationen im Rahmen der Wirtschaft der Länder Brandenburg und Lubuskie. Sie war mit ca. 80 Teilnehmern sehr rege besucht.

22.02.2007

„Die Euroregion Pro Europa Viadrina als Wirtschaftsregion“ in Gorzów Wlkp. im Rahmen des Partnerprojektes „Atlas“. Die Konferenz diente der Informationsgewinnung zu Kooperationsansätzen, Wirtschaftspotentialen, Kommunikationsstrategien und anderen Feldern der Zusammenarbeit in der Euroregion. (ca. 50 Teilnehmer)

25.05.2007

Thema „Ist die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Polen erfolgreich und wie verläuft sie?“ Die Konferenz fand in Begleitung der Bau- und Energiemesse in Gorzow Wlkp. statt und hat die aktuellen Marktgegebenheiten in den beiden Branchen beleuchtet und Chancen und Risiken für innovative Kooperationsansätze untersucht. (Teilnehmer ca. 80)

23.09.2007

Thema "Grenzüberschreitende Kooperation von Unternehmen – Entwicklungsfaktor für das Land Brandenburg und die Wojewodschaft Lubuskie". Die mit ca. 90 Teilnehmern besuchte Konferenz nutzte den Rahmen der Euroregionsmesse, um den Wirtschaftsfaktor grenzüberschreitende Kooperation von KMU drei Jahre nach der Aufnahme Polens in die EU sichtbar zu machen.

- Projektpräsentationen in der Öffentlichkeit auf Veranstaltungen, Messen, Beratungen und individuell ...:
 (nur eine beispielhafte Auswahl)

2005	ca. Teilnehmer
18.01. Polentag der HWK FFO	50
19.01. Wirtschaftskonferenz in Gorzów Wilkp.	120
27.01. Unternehmerstammtisch BVMW FFO	65
07.02. Existenzgründerseminar IHK	11
15.02. Gorzower Abgeordnete im BIC	15
28.02. Vorstellung bei der Agentur ANR Gorzow	4
01.03. Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	4
08.03. Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	5
10.03. Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	11
30.03. Referat vor Nachwuchsjournalisten aus PL	15
11.04. Vortrag vor Existenzgründern IHK FFO	12
12.04. Vortrag im Rahmen Unternehmertreffen BIC	9
12.04. Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	8
14.04. Europatag der CDU in Kleinmachnow	160
18.04. BVMW-Veranstaltung Teltow	35
21.04. Gespräche mit der Lokalredaktion MOZ	2
26.04. Präsentation auf Triumph Adler Forum FFO	35
27.04. Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	11
28.04. Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	7
02.05. Vorstellung im Stadthaus Verkehrssicherheit	3

12.05.	Seminar Existenzgründerpartner Oderland	42
17.05.	Besuch der ARMiR in Sulecin	4
30.05.	Unternehmerstammtisch BVMW FFO	90
01.06.	Projekttag der AiF Berlin	250
08.06.	Business Club Polen FFO	9
14.06.	Vorstellung vor Existenzgründern IHK	11
15.06.	Mitgliederversammlung des tbG in Wittenberge	18
16.06.	Green ventures Potsdam	80
04.07.	Präsentation vor Unternehmern Swiebodzin	6
05.07.	Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	6
02.08.	BVMW-Veranstaltung Potsdam	60
03.08.	Präsentation beim Bürgermeister von Slubice	7
08.08.	Unternehmerstammtisch BVMW FFO	45
26.08.	LOP Unternehmerkonferenz in Skwierzyna	120
29.08.	Unternehmertreffen Ruda Slask	42
9-11.9.	Messe Gorzow	
15.09.	Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	26
19.09.	Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	15
28.09.	BVMW-Veranstaltung Schwedt	70
05.10.	Workshop Abfallwirtschaft	20
06.10.	Seminar D-PL Kooperationsformen	22
13.10.	Seminar polnisches Steuerrecht I	24
17.10.	Existenzgründerseminar IHK	12
19.10.	Seminar Einkommensteuer jur. Personen D-PL	21
20.10.	Workshop Naturtourismus	21
20.10.	Seminar Doppelbesteuerung zw. D-PL	19
24.10.	Außenwirtschaftskonferenz	80
26.10.	Außenwirtschaftstag BVMW Berlin	140
09.11.	Workshop Qualitätsmanagement für KMU	27
17.11.	Fördermittel in Polen	20

18.11.	Messeworkshop	12
18/19.11.	Messe in Gorzow	
28.11.	Unternehmerstammtisch BVMW FFO	110
08.12.	Workshop regenerative Energien	26
22.12.	Eröffnung des ZCG in Gorzow	65
2006		
17.01.	Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	13
23.01.	Unternehmerstammtisch BVMW FFO	60
13.02.	Existenzgründerseminar IHK	11
22.02.	Markteintrittsstrategien in Polen	15
24.02.	Vereinsvorstandssitzung des SWMP Strzelce	8
20.03.	Assesement von Existenzgründern IHK	10
23.03.	Seminar Umgang mit polnischen Finanzbehörden	5
23/24.3.	IHK Konferenz EU Dienstleistungsrichtlinie	120
27.03.	Assesement für Gründer in Fürstenwalde	12
06.04.	Arbeitsgruppe Wirtschaft Euroregion	30
18.04.	Präsentation vor Sprachkursteilnehmern (KMU)	13
24.04.	Unternehmerstammtisch BVMW FFO	90
08.05.	Gründerseminar Fürstenwalde	14
09.05.	Frühjahrstagung Bundesverband ADT in Bremen	125
11.05.	Metallkonferenz in Eisenhüttenstadt	70
16.05.	D-PL Wirtschaftskonferenz in Gorzow	120
16.05.	Workshop HWK FFO	50
22.05.	BVMW-Veranstaltung Oranienburg	60
13.06.	VQB Konferenz Blossin	42
21.06.	Wirtschaftsförderung MOL - Strausberg	25
29.06.	Jahreskonferenz EBN(BIC-Netzwerk) in Neapel	225
05.07.	Veranstaltung der ILB zur Vorbereitung von	

	INTERREG Projekten 2007-2013	35
20.07.	Auftaktworkshop WIG	30
10.08.	RKW Sachsen-Anhalt – EU Projekte	65
24.07.	Projektvorstellung vor Existenzgründern Fürstenwalde	11
17.08.	Projektgruppe WISTA/BIC/UAM/WCTT/SCP	8
25.08.	Integrationstreffen der Arbeitgeber D-PL	200
29.08.	Auftaktveranstaltung „Planvoll ins Ausland“ der IBB	140
30.08.	Mitgliederversammlung tbg(TZ) in Frankfurt(Oder)	22
01.09.	Beratertag des RKW Magdeburg	20
23.09.	Messe in Gorzow Wlqp.	
26.09.	Workshop WIG, Angermünde	15
29.09.	Unternehmertreff BIC	18
13.10.	Seminar Polen, Oderlandmesse	65
19.10.	Preisverleihung Existenzgründerpartner Oderland	60
24.10.	Länderabend Polen der IBB	150
24.10.	Internationale Projektgruppe aus Finnland in Gorzow Wlqp.	11
26.10.	Jahreskonferenz SOOIPP in Poznan	150
02.11.	Außenhandelstag Sachsen-Anhalt	70
06.11.	TÜV Berlin / Brandenburg	25
08.11.	Potsdam Innovativ (Stand)	50
16.11.	Workshop –Wirtschaftskooperationen nichts für KMU	30
07.12.	Coachtreffen der IBB	20
12.12.	Unternehmerstammtisch des BVMW	65
21.12.	Netzwerkworkshop viadukt 2005	22
2007		
16.01.	Länderabend Polen in der Staatskanzlei Brandenburg	180
24.01.	Unternehmerstammtisch Ückermünde	45
08.02.	Treffen potentieller zukünftiger Projektpartner in Gorzow	8
20.02.	Beratung Existenzgründerpartner Oderland	10

22.02.	Workshop, Gorzow	35
01.03.	Auswertung mit Regionomica	3
15.03.	Länderabend Polen, Ständige Vertretung Brandenburg beim Bund	90
18.04.	Unternehmertreffen im Partner TGZ in Ruda Slaska	90
20.04.	Projektpräsentation in Strzelce Opolskie	35
24.05.	Workshop, SOWI Strausberg	40
30.05.	Kooperationstreffen Polen Botschaft in Berlin	100
06.06.	Businessclub Polen in der IHK FFO	15
18.06.	Vor Existenzgründern in Cottbus	12
25.06.	IBB Berlin, TEICONET	15
26.06.	Beratung ILB, INTERREG – Projekte	35
10.07.	Wirtschaftsverein Eberswalde	70
28.08.	Länderabend Polen der IBB, Berlin	150
30.10.	Workshop, Abschluss des Projektes WIG, Angermünde	45
16.11.	Wirtschaftsförderverein Prenzlau	60

2008

21.01.	BVMW Stammtisch Frankfurt (Oder)	65
12.02.	Osteuropastammtisch der Landesregierung Brandenburg	90
19.02.	Beratung im politischen Klub der CDU, Frankfurt (O)	35
07.03.	Unser Nachbar in Polen, Staatskanzlei Brandenburg, Potsdam	70
15.04.	Netzwerk Osteuropa, in Potsdam	55
16.05.	Unternehmerstammtisch Ostbrandenburg des BVMW, in Fürstenwalde	70
31.05.	Ökomesse in Gorzow	60
19.06.	Abschlusskonferenz	80

Dazu kommt die Vorstellung des Projektes auf den Projektworkshops sowie jeweils zum Beginn der Sprachkurse vor den Teilnehmern und in den im Projekt durchgeführten Fachqualifizierungen und auf zahlreichen auch internationalen Treffen im Rahmen anderer Projektbeteiligungen des BIC.

Das ist nur eine Auswahl der öffentlichen Vorstellungen des Projektes durch die Projektleitung und die Vertragspartner. Diese Aufzählung ist mit Sicherheit nicht vollständig, da über die Netzwerkpartner unzählige Präsentationen und Projektvorstellungen erfolgt sind und durch die Unternehmen selbst Mundpropaganda erfolgt.

- Internet

Die Projektinformationen wurden über das Internet verfügbar gemacht: www.viadukt2005.de und ab August 2008 stehen die Ergebnisse und der Bericht im Internet zur Verfügung.

Folgende Kategorien standen in Deutsch und Polnisch zur Verfügung:

- Anliegen des Projektes
- Erstgespräch
- Projektdaten
- Rückblick Viadukt 2002
- Partner
- Veranstaltungen
- Kontaktbörse

Aus unseren bisherigen Erfahrungen heraus wurde das Medium für die Kontaktaufnahme zum Projekt genutzt. Die Unternehmer suchen aber mehr das persönliche Gespräch und individuelle Betreuung. Die Börse stellte aus diesem Grund und auf Grund der Zurückhaltung der Unternehmer, mit ihren Vorhaben in die Öffentlichkeit zu treten, keine wesentliche Funktion für die Kooperationsanbahnung dar. Dazu kommt, dass die Branchenstreuung der Kooperationsuchenden sehr hoch ist und es keine feststellbaren Häufungen gab.

- TV / Funk / Printmedien

Es erfolgten zahlreiche Vorstellungen/Berichte/Veröffentlichungen in allen drei Medienarten sowohl in Deutschland als auch in Polen. Eine besonders intensive Zusammenarbeit mit regelmäßigen Spots und Trailern entwickelte sich mit BB- Radio, die auch merklich zu neuen Kontakten sowohl zu KMU als auch wirtschaftsnahen Einrichtungen führten. BB-Radio Frankfurt(Oder) selbst ist eine Kooperation mit einem Sender in Gorzow eingegangen, die Betreuung dazu erfolgte auch über das Projekt. Die Berichterstattungen und Veröffentlichungen in der polnischen Presse und im III. Fernsehen TVP führten dazu, dass sich auch polnische Unternehmen mit Kooperationsinteresse an uns auf der Suche nach deutschen Partnern wandten.

Im Umfeld der Deutsch-Polnischen Wirtschaftskonferenzen und der Messen erfolgte die intensivste Medienarbeit sowohl in der Presse als auch in Funk, Fernsehen und zahlreichen Zeitschriften. Durch die Auswirkungen der im Projekt geleisteten Hilfen

und die praktischen Erfolge kamen zunehmend die Medien auch auf uns zu und schlugen uns Veröffentlichungen vor.

Über das Angebot des Projektes und über die praktischen Erfahrungen bei der Kooperationsanbahnung wurde auch in verschiedenen Zeitschriften berichtet, wie z.B. Sparkassenzeitung, , IHK Wirtschaftszeitung, Informationszeitung der Euroregion, EBN News in Brüssel etc.

Abschlusskonferenz am 19. Juni 2008

Die im BIC durchgeführte Abschlusskonferenz mit ca. 80 Teilnehmern wurde genutzt, um eine erste Auswertung des Projektes vorzunehmen und eine Bilanz zu ziehen, die im Ergebnis der Einschätzung durch Dritte sehr positiv war. Die Plattform der Konferenz wurde genutzt, um gemeinsam mit der Euroregion „Pro Europa Viadrina“ und dem Wirtschaftsministerium Brandenburgs unterschiedlichste kleine und große Projekte und Akteure der Region vorzustellen und innovative Ansätze für neue Projektideen für INTERREG IV A anzulegen.

Sie hat uns nochmals deutlich vor Augen geführt, wie viel Engagement in der Region existiert, wie viel deutsch-polnische Zusammenarbeit bereits passiert – aber auch, dass das Feld der Verflechtung der Regionen unendlich weit ist und auch ständig neu erkämpft und gelebt werden muß.

Resümee:

Die Kombination der verschiedenen Mittel in der Öffentlichkeitsarbeit und die erfolgreiche Arbeit für die Unternehmen hat das Projekt „viadukt2005“ in den Kreisen MOL, LOS und FF, in der gesamten Euroregion und weit darüber hinaus zu einem Begriff für die Unterstützung deutsch – polnischer Wirtschaftsbeziehungen gemacht. Dazu trug auch nicht unwesentlich die erfolgreiche Arbeit im Projekt „viadukt 2002“ bei, so dass wir faktisch nicht „von null“ gestartet sind. Indikator war die von Anfang an hohe Zahl von Anfragen, die neben der Euroregion auch zahlreich aus anderen Landesteilen Brandenburgs, anderen Bundesländern und dem Ausland insbesondere aus Polen kommen, so dass wir zur „Projekthalbzeit“ an der Kapazitätsgrenze des Projektes hinsichtlich der gleichzeitigen Betreuung von Vorhaben angekommen waren. Der Zulauf war so kontinuierlich, dass wir zur qualitativen Verbesserung eine zeitliche Verlängerung im Bereich des Coaching beantragt und durchgeführt haben.

Bei der Bewertung der Wirksamkeit der Öffentlichkeitsarbeit darf man aber nicht vergessen, dass deren Wirkung auch davon wesentlich beeinflusst worden ist, dass wir mit den Projektleistungen genau auf einen real existierenden Bedarf gezielt und getroffen haben und dass das Handling im Projekt auf die KMU Praxis abgestimmt war.

Bei Anfragen von außerhalb des Fördergebietes und aus Polen oder von nicht förderbaren Vorhaben, die wir leider nicht bearbeiten konnten, haben wir versucht, trotzdem behilflich zu sein und an die richtigen Partner im Netzwerk weiterzuleiten. Besonders hilfreich war dabei die Zusammenarbeit mit dem „Spiegelprojekt“, das auf der polnischen Seite seit 2006 funktionierte und mit den Partnern in Gorzow Wilkp..

6. Projektpartner und Netzwerk

Das Projekt hat mit folgender Struktur gearbeitet:

Projektleitung: BIC Frankfurt (Oder)

Leitung und Koordinierung des Projektes
Anleitung der Partner
Aktive Beratung und Begleitung von KMUs
Abrechnung des Projektes

Arbeitsgruppe:

Mitglieder: Leiter der Arbeitsgruppe
BIC Frankfurt (Oder) GmbH
Projektleiter viadukt 2005 Herr Gunnar Pajer

TIF Technologie und Innovationszentrum GmbH /
Ostbrandenburgische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer Herr Peter Müller

SWMP
Zentrum zur Förderung kleiner Unternehmen Dobięgniew
Herr Kazimierz Kisiel, Direktor

Deutsch Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer Herr Reinhard Petzold

LFZCG
Lubusker Stiftung Westliches Wirtschaftszentrum Gorzow
Herr Jozef Finster, Vorstandsvorsitzender

Aufgaben der Arbeitsgruppe

- Objektive Betrachtung des Projektverlaufs und Beratung des Projektmanagements
- Zugriff des Projektes auf das gesamte Territorium der Euroregion sichern
- Verbreiterung der Netzwerkbasis → Mitglieder = Multiplikatoren
- Bündelung von unterschiedlichem Know-how
- Regionale Kenntnisse und Beziehung zu Unternehmen
- Sicherung Fachkompetenz zu Polen und D-PL-Beziehungen
- Vertretung der Interessen des gesamten Territoriums und der polnischen Seite gegenüber Projektmanagement
- Die Technologiebasis der Euroregion
- Direkter „Draht“ zur polnischen Grenzregion
- Sprach- und Kulturkenntnisse

Die Treffen der Arbeitsgruppe erfolgen anfänglich quartalsweise bzw. entsprechend des konkreten Bedarfes im Projekt auch öfter. Bilaterale Besprechungen und Treffen erfolgen zunehmend wesentlich häufiger, später Minimum 2 in der Woche!

Mit Projektfortschritt war die Arbeit besonders von einer zunehmenden Aktivität bei den bilateralen deutsch – polnischen Gesprächen insbesondere mit der LFZCG (Stiftung Westliches Wirtschaftszentrum Gorzow), dem LOP (Arbeitgeberverband) Gorzow, der neuen westlichen Wirtschaftskammer Gorzow und einer ganzen Reihe später noch genannter Partner geprägt. Ursache dafür ist das Zusammenwachsen des Netzwerkes an den gemeinsamen praktischen Aufgaben. Es entstanden zusätzlich eine Reihe von Ideen zu Projekten/Kleinprojekten bzw. wurden sofort umgesetzt. Ergebnis war außerdem eine immer schnellere Reaktionszeit (Übungseffekt) auf Aufgaben aus „viadukt 2005“. In den Gesprächen wurde der Grundstein für Projektansätze und innovative Ideen für die neue Förderperiode INTERREG IV gelegt.

Vertragspartner:

Es gab zwei Arten von Vertragspartnern:

1. die über die öffentlichen Ausschreibungen gebundenen Fachpartner im Projekt, mit eigener Polenkompetenz und eigenem Netzwerk (namentlich siehe Ausschreibungen Punkt 2.), die konkrete Leistungen im Projekt erbringen

2. Partner, mit denen ein allgemeines Übereinkommen über die entgeltlose Zusammenarbeit zum gegenseitigen Nutzen beschlossen wurde:

Stiftung LFZCG in Gorzów Wlkp.
Verein SWMP Dobiegniew
Technologiezentrum SCP Szczecin
Arbeitgeberverband LOP Gorzów Wlkp.
Inkubator der Uni Zielona Góra
Westliche Wirtschaftskammer Gorzow Wlkp.
Verein FeWe e.V.
SOOIPP Poznan
Technologiezentrum Ruda Slaska
Technologiepark Poznan
Polytechnikum Wroclaw

Partnerprojekte:

Im Projekt „viadukt 2005“ wurde kontinuierlich sehr eng mit Partnerprojekten zusammengearbeitet. Das waren Projekte anderer Träger, die in irgendeiner Form mit der deutsch-polnischen Zusammenarbeit auf unterschiedlichsten Gebieten und durch unterschiedlichste Methoden zu tun hatten. Die Zusammenarbeit erfolgte durch Klientenaustausch oder Weiterleitung je nach Kompetenz und durch Leistungsergänzung der Projekte gegenseitig. Effekte waren so Kompetenzverbreiterung, Kapazitätserweiterung, Aufgabenteilung und sparsamer Mitteleinsatz. Die wichtigsten Partnerprojekte für „viadukt 2005“ sind bisher:

- Spiegelprojekt „Wiadukt 2006“ der SWMP Dobiegniew und der LFZCG Gorzów Wlkp.
- ServiceCenter Polen und andere Projekte der IHK Frankfurt (Oder)
- CBC-Projekt der Arbeitgeberorganisation LOP Gorzów Wlkp.
- Sparkassenkompetenzzentrum Frankfurt (Oder)
- Eurounternehmer und andere Projekte der Stiftung ZCG Gorzow Wlkp.
- Fit für die D-PL Zusammenarbeit der HWK Frankfurt (Oder)
- „Qualität ohne Grenzen“ der VQB Brandenburg e.V.
- Marketingassistenz für Polen des bbw Berlin Brandenburg
- WIKTOR, Angermünder Bildungswerk
- WIG, Angermünder Bildungswerk

Netzwerkpartner:

Postulat:

Ohne ein weit verzweigtes Netzwerk von verlässlichen Partnern beiderseits der Grenze, das in der Praxis funktioniert, ist eine erfolgreiche individuelle Begleitung von kooperations-suchenden KMU unmöglich und es kann für die Region kein nachhaltiges Projektergebnis erreicht werden.

Unser Dank gilt allen Partnern und Freunden von „viadukt 2005“!

Das gilt auch insbesondere für die Unterstützung mit Rat und Tat und die Anregungen, die wir über die gesamte Projektlaufzeit durch die InvestitionsBank Brandenburg: Abteilung INTERREG Projekte, das Ministerium für Wirtschaft Brandenburg: Referat EU-Angelegenheiten, Polen und Interreg III/A und die Geschäftsstelle der Euroregion „Pro Europa Viadrina“ in Frankfurt (Oder) erhalten haben.

Die Betreuung und Unterstützung der Kooperationsvorhaben der Unternehmen erfordert ein sehr breit gefächertes Know-how und eine Zusammenarbeit mit den verschiedensten Partnern und Regionen. Diese Aufgaben sind niemals durch einen einzelnen Leistungsanbieter erfüllbar – die einzige Alternative ist ein Netzwerk von an der Basis praktisch und direkt zusammenarbeitenden Partnern.

Das Projekt griff über die Vertragspartner, über die Arbeitsgruppenmitglieder und über seine Netzwerkpartner selbst auf ein ganzes Netzwerk von Partnern in Deutschland und insbesondere in Polen zu und es wurde durch die laufende Tätigkeit im Projekt ständig erweitert. Dabei war die Zusammenarbeit immer an eine praktische Aufgabe geknüpft. Unser großer Vorteil war die bereits über 15 Jahre gewachsene Zusammenarbeit mit vielen Netzwerkpartnern und die solide Basis aus „viadukt 2002“

Die Erfolgsfaktoren unseres Netzwerkes waren:

- Unkompliziertheit des Umgangs der Partner miteinander
- nicht vorhandene Sprachbarriere (es wird polnisch gesprochen)
- Konkrete und praxisrelevante Aufgabenstellungen
- jahrelange Erfahrungen der Partner
- Vielfalt der integrierten Partner
- keine „reinen Gesamtnetzwerkveranstaltungen“ – nur gruppenweise Arbeit am konkreten Fall und dadurch Vernetzung der Partner nach und nach durch die Zusammenarbeit (ganz wesentlicher Punkt – keine „theoretischen“ Netzwerke)

- Zusammenarbeit zwischen Personen, die einander vertrauen und das gegenseitige know how aus der Praxis kennen

Die durch das Projekt „viadukt 2005“ mit seinem Netzwerk geschaffenen Unterstützungspotentiale vor allem für KMU ist enorm breit. Am Ende waren über 100 Partner beteiligt.

Unsere Erfahrung bestätigten immer wieder, dass ein Netzwerk nur durch die konkrete Arbeit am praktischen Fall entsteht und wirklich existiert. Es ist dann auch immer die Zusammenarbeit mit konkreten Personen. Es gibt keine „reinen Netzwerkveranstaltungen“ – reine Willenserklärungen von Partnern sind nur Theorie. Die langfristige Erfahrung bei der Zusammenarbeit ist ebenfalls sehr qualitätsbestimmend, sie hat Einfluss auf die Geschwindigkeit der Aufgabenumsetzung und auf mögliche Fehler, Missverständnisse etc.

Mit folgenden Partnern wurde konkret zusammengearbeitet und für KMU oder andere Projektaufgaben gelöst (Informationsbeschaffung, Partnersuche, Standortsuche, Klärung von Zoll-, Steuer und Rechtsfragen, Fördermittel, Existenzgründungsfragen etc.):

Die Nennung ist eine Auswahl – eine vollständige Aufzählung ist durch Verzweigung über die Projektpartner nicht möglich.

- Ämter für Strategie und Wirtschaftsförderung der Stadt Frankfurt (Oder), und der Landkreise MOL und LOS
- Verschiedene Brandenburger Ministerien und die Staatskanzlei
- Investitionsbank des Landes Brandenburg
- Euroregion „Pro Europa Viadrina
- Amt für Investitionen und Stadtentwicklung, Gorzow Wlkp.
- Schulamt Gorzow Wlkp.
- Stadtverwaltung Slubice, verschiedene Ämter
- Bürgermeister der Stadt Slubice
- Europauniversität Frankfurt (Oder), Lehrstühle: Steuern, BWL und das Sprachzentrum der Uni
- Industrie- und Handelskammer Ostbrandenburg
- SBC der IHK Potsdam
- Projektgesellschaft der IHK Frankfurt (Oder)
- MEDIARE Anita Kumecka
- Euro Info Centre Frankfurt (Oder)
- tbg – Technologie- und Gründerzentren im Land Brandenburg e.V.
- Messe und Veranstaltungen GmbH Frankfurt (Oder)
- Lubusker Stiftung Westliches Wirtschaftszentrum Gorzow Wlkp.
- Inkubator der Universität Zielona Gora
- Agencja Rozwoju Regionalnego Zielona Gora
- Powiatowy Urząd Pracy, Arbeitsamt Gorzow
- Osrodek Wspierania Malej Przesiebiorczosci, Dobigniew

- Kompetenzzentrum KEGO
- F5 Consulting, Poznan
- Pro Lingua, Gorzow
- Stowarzyszenie „Innowacje Edukacja Przedsiębiorczosc“, Zlotoryja
- Initiative ExistenzGründerPartner Oderland
- Investor Center Bereich WTC
- Bundesverband - Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologiezentren
- Deutsches Institut für kleine und mittlere Unternehmen in Berlin
- Technologie- und Gründerzentrum Uckermark, Schwedt
- Technologie- und Gründerzentrum und Stadtverwaltung in Zlotoryja
- WCTT Wroclaw
- Polytechnika Wroclawska
- Wroclawski Park Technologiczny, Wroclaw
- Szczecinskie Centrum Przedsiębiorczosci, Szczecin
- Verband der Technologie und Gründerzentren Polens SOOIPP, Poznan,
- Westliche Wirtschaftskammer Gorzow Wlkp.
- Handwerkskammer, Gorzow Wlkp.
- Handwerkskammer Frankfurt (Oder)
- VQB Brandenburg (Verein zur Qualitätsförderung)
- TÜF e.V. Berlin Brandenburg
- Deutscher Paritätischer Wohlfahrtsverband e.V.
- Technische Fachhochschule Wildau
- Fachhochschule Lausitz
- MAZOWIA Polnischer Wohlfahrtverband
- Stiftung und Inkubator der UAM Poznan
- Poznanski Park Naukowo-Technologiczny, Poznan
- Hochschule für Informatik in Gorzow Wlkp.
- AUDIT Personalberatung in Gorzow Wlkp.
- Vereinigung Wissenschaftliche Organisation und Leitung, Gorzow Wlkp.
- Gesellschaft für Psychoprofilaxe, Warschau
- Verschiedene Ämter der Stadtverwaltung Poznan
- Klub des Kapitals Poznan
- Wirtschaftsministerium Polen
- Umweltministerium Polen
- Wojewodschaftsämter konkret mit Schlesien, Großpolen, Lubuskie, Westpommern, Mazowieckie
- Regionale Entwicklungsagenturen dieser Wojewodschaften
- Abtlg. für Investitionen der Städte Katowice, , Gorzow Wlkp., Szczecin, Stargard, Bydgosc, Pila, Debno, Slubsk, Gdansk, Malburg, Elblag, Lodz
- Arbeitgeberverband Gesamtpolens
- Arbeitgeberverband Lubuskie LOP
- Arbeitgeberverband Wielkopolskie
- BVMW, Bundesverband Mittelständische Wirtschaft
- Unternehmerverband Berlin / Brandenburg
- TSB Technologiestiftung Innovationsagentur Berlin GmbH

- Westpolnische Businessschule, Gorzow
- ANR Gorzow und Szczecin, Immobilienagentur der polnischen Landwirtschaft
- Zentrum für Modernisierung und Restrukturierung in der polnischen Landwirtschaft, Sulecin
- Technologietransferstelle Wroclaw
- Sonderwirtschaftszone Kostrzyn-Slubice
- Rudzki Inkubator Przedsiębiorczosci, Gründerzentrum
- Vertretung des Landes Brandenburg in Brüssel
- EBN European Business and Innovation Centre Network, Brüssel
- INTERBUD West AG, Gorzow
- Dr. inz. Robert Barski, Zielona Gora
- Frau Agnieszka Tschaikowska, EU Warschau
- Herr Przemyslaw Szymonski, Gorzow
- Herr Ryszard Kuscielek, Debno
- Herr Ryszard Kina, Gorzow
- Herr Thomas Runde, Katowice
- Herr Mirosław Kostyszak, Swiebodzin
- Frau Agnieszka Slusarczyk, Slubice
- Herr Maik Veit pol-media Warschau
- Prof. Dr. Jan Koch Wroclaw
- Herr Alexander Heronim, Gorzow Wlkp.
- Centrum Doracze ALMAK Sp.z o.o. Gorzow Wlkp.
- Herr Jerzy Korolewicz, Gorzow
- Auftragsberatungsstelle Cottbus
- tbg e.V.
- Bundesverband ADT e.V.
- Lehrstuhl „Internationales Steuerrecht“ Prof. Dr. Kudert, viadrina Frankfurt (Oder)
- Herr Marek Madej, Businesshochschule Gliwice, Marani Sp. z o. o.
- Herr Thomas Copp, Ruda Slaska
- ZUO Sp. z o.o. Gorzow Wlkp.
- Herr Andzej Sumara, Gorzow Wlkp.

Diese Aufzählung beinhaltet die Partner, die über die erste Strukturebene – also BIC Frankfurt (Oder) GmbH, DePoWi GmbH, EURONORM GmbH, viadrina sprachen GmbH, TIF Fürstenwalde, LFZCG und LOP Gorzow und SWMP Dobiegniew -in das Netzwerk einbezogen waren. Diese Aufzählung ist mit Sicherheit unvollständig und die weitere Netzwerkverzweigung über diese Partner nicht vernünftig darstellbar.

Wichtig ist darauf hinzuweisen, dass die Zusammenarbeit in den hier aufgezählten Fällen mit den Ministerien, Institutionen und Ämtern etc. die Zusammenarbeit zwischen einander bekannten Partnern und Personen betrifft und nicht die allgemeinen öffentlichen Auskünfte oder Amtshandlungen. Unser Netzwerkbegriff ist ein echtes „Arbeitsnetzwerk“. Die Partner sind einerseits die bewährten Partner aus

den vergangenen Projekten und nach und nach durch die Arbeit an konkreten Fällen dazugestoßen. Das garantierte uns auch die notwendige Praxiskompetenz und Zuverlässigkeit. Die Zusammenarbeit im Netzwerk funktionierte sehr direkt, zuverlässig und unkompliziert. Nebenprodukt ist die immer bessere gegenseitige Kenntnis des vorhandenen Know-hows der Partner und die Schaffung dauerhafter neuer Querverbindungen zwischen einzelnen Partnern auch außerhalb des Projektes.

7. Workshops

Im Projekt waren 18 deutsch–polnische branchenspezifische oder fachspezifische Workshops für Unternehmen mit anschließender Kooperationsbörse vorgesehen. Branchenspezifische Workshops haben den Vorteil eines kleinen handverlesenen Teilnehmerkreises mit gleichen Interessen und dadurch einer hohen Trefferquote für Kooperationsanbahnungen. Das wissen wir aus der Erfahrung aus mehr als 60 deutsch–polnischen Workshops.

Im Projektrahmen wurden bis zum 30.06.2008 21 Branchen- bzw. Fachworkshops mit insgesamt ca. 454 Teilnehmern und ein Netzwerkworkshop mit 22 Teilnehmern durchgeführt.

Das waren im Einzelnen folgende:

Workshop 1: „Abfallwirtschaftskreislauf - die neue Deponieverordnung“

Termin: 05.10.2005
Ort: Frankfurt (Oder)
Teilnehmer: 19

Workshop 2: „Naturtourismus im ländlichen Raum“

Termin: 20.10.2005
Ort: Krügersdorf
Teilnehmer: 21

Workshop 3: „Qualitätsmanagement zum Nutzen der Unternehmen und der Region“

Termin: 09.11.2005
Ort: Slubice
Teilnehmer: 23

Die Workshops 4 – 6 fanden im Rahmen der Messe „Präsentation der Euroregionalen Wirtschaft“ am 18.11.2005 in Gorzow Wlkp statt.

Workshop 4: „Chancen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit von Unternehmen der Landwirtschafts- und Lebensmittelbranche auf dem EU-Markt“
Teilnehmer: 16

Workshop 5: „Vorteile und Nachteile in der metallverarbeitenden Industrie auf dem EU-Markt“
Teilnehmer: 8

Workshop 6: „Überwindung der Probleme und Schwierigkeiten auf dem Bausektor im Lichte der EU-Erweiterung“
Teilnehmer: 25

Workshop 7: „Kleinkraftwerksysteme für regenerative Energien aus der Landwirtschaft“

Termin: 08.12.2005
Ort: Jacobsdorf
Teilnehmer: 19

Workshop 8: „Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Umweltwirtschaft“

Termin: 21.03.2006
Ort: Frankfurt (Oder)
Teilnehmer: 22

Die Workshops 9 –11 fanden im Rahmen der Deutsch – Polnischen Wirtschaftskonferenz am 16.05.2006 in Gorzow Wlkp. mit in Summe ca. 65 Teilnehmern statt.

Workshop 9: „Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland und Polen“

Workshop 10: „Polnisches Ausschreibungsrecht - Wie kann ich mich als deutsche Firma an polnischen Ausschreibungen beteiligen? Was kann ich als kleines Unternehmen tun?“

Workshop 11: „Die Ltd. als Rechtsform – Alternative zur GmbH und Sp. z o. o. aus gesellschafts-, steuer- und bilanzrechtlicher Sicht.“
Was ist die Limited ? - Gesellschaftsrechtliche Chancen und Risiken – Rechnungslegung - Steuerrecht - Vor- und Nachteile der Limited - Limited, GmbH und Sp. z o.o im Vergleich
Exkurs: Ltd. & Co. KG / Ltd. & s.k. – ein Paradies?“

Workshop 12: „Regenerative Energien -Nebenprodukte der Landwirtschaft als Festbrennstoff der Zukunft“

Termin: 28.09.2006
Ort: Jakobsdorf
Teilnehmer: 17

Workshop 13: „Naturtourismus – Attraktivitätssteigerung und Saisonverlängerung“

Termin: 23.11.2006
Ort: Friedland
Teilnehmer: 21

Workshop 14: „Pro und Contra für die Innovationsförderung technologieorientierter Unternehmen im Kontext des 7. Rahmenprogramms der Europäischen Union und weiterer Fördermöglichkeiten“

Termin: 04.12.2006
Ort: Collegium Polonicum Slubice
Teilnehmer: 25

Workshop 15: „Möglichkeiten der deutsch-polnischen Zusammenarbeit im Bereich Kfz und Kfz-Instandhaltung“

Termin: 07.12.2006
Ort: Frankfurt (Oder)
Teilnehmer: 32

Netzwerkworkshop: Treffen deutscher und polnischer Netzwerkpartner

Termin: 21.12.2006
Ort: Frankfurt (Oder)
Teilnehmer: 22

Die Workshops 16 und 17 fanden im Rahmen der Deutsch – Polnischen Wirtschaftskonferenz am 25.05.2007 in Gorzow Wlkp. mit in Summe ca. 50 Teilnehmern statt.

Workshop 16: Fördermittel und öffentliche Hilfen im Bereich der Sanierung und Revitalisierung von Gebäuden in Polen und Erfahrungen eines Wohnungssubstanz verwaltenden Unternehmens in der Sanierung und Revitalisierung von Alt- Plattenbau, barrierefreies Bauen

Workshop 17: Steuerliche Optimierung von grenzüberschreitenden direkten Investitionen polnischer und deutscher Unternehmen aus den Bereichen Bauwesen und Energie

Workshop 18: „Grenzüberschreitender Rad – und Wassertourismus“

Termin: 14.06.2007
Ort: Frankfurt (Oder)
Teilnehmer: 20

Workshop 19: „Technische Dienstleistungen im Rahmen der Gebäudenutzung in Polen – Nutzbarmachung der deutschen Erfahrungen bei der Sanierung von Alt- und Plattenbauten als Marktchance für deutsch-polnische Kooperationen“

Termin: 10.09.2007
Ort: Gorzow Wlkp.
Teilnehmer: 27

Workshop 20: „Rechtliche Bestimmungen, Vorschriften und die Erlangung von Zulassungen für die Ausübung von technischen Dienstleistungen auf dem polnischen Markt“

Termin: 17.09.2007
Ort: Gorzow Wlkp.
Teilnehmer: 26

Workshop 21: „Nachwuchskräfteversicherung für private Bildungsträger in Zusammenarbeit mit Schulen“

Termin: 30.10.2007
Teilnehmer: 18

Damit wurde die Zielgröße von 18 Workshops im Projekt überschritten. Die Gesamtteilnehmerzahl ist ein großer Erfolg, da es sich um branchenspezifische oder Fachveranstaltungen handelte! Die mittlere Teilnehmerzahl lag bei ca. 22. Auf Wunsch von Unternehmen und da wir sparsam mit den Mitteln in diesem Bereich umgegangen sind, konnten bis zum Projektablauf noch zusätzlich 3 Workshops mit anschließenden Kooperationsbörsen durchgeführt werden.

Der Zuschnitt der Workshops auf einzelne Branchen oder auch Fachthemen erwies sich, wie schon in der Vergangenheit festgestellt, als praktischer und effektiver erster Einstieg in die Kooperationsanbahnungen direkt von Unternehmen zu Unternehmen. Sie bieten den Vorteil konzentrierter und aktueller Fachinformation in einleitenden Referaten und Praxisinformation konkret zur Branche aus erster Hand, Kontaktanbahnungen mit persönlichem Kennenlernen und Dolmetscher vor Ort und Anregungen zu neuen Ideen.

Anmerkung – wie in den vorangegangenen Berichten festgestellt gilt:

Fach- und branchenspezifische Workshops sind ein exzellentes Mittel, um kooperationswillige Unternehmen mit einer hohen Trefferquote zusammenzubringen. Man darf aber bei aller Euphorie auf keinen Fall vergessen, dass diese ersten Gespräche nur der aller erste Schritt auf dem steinigen Weg bis zu einer binationalen Kooperation sind. Vollkommen unterschätzt werden in fast allen Fällen die Kosten und die Dauer bis zu einem wirtschaftlichen Erfolg (Minimum 3 bis 6 Monate) und vor allem der oft entscheidende Einfluss der weichen Faktoren, wie das Wirken und Überwinden der Sprachbarriere und der Mentalitätsunterschiede. Die meisten Unternehmen zahlen bei Alleingängen in irgendeiner Form Lehrgeld!

8. Individuelle Beratung und Begleitung der KMU Entstandene Kooperationen

Im Projekt wurden 111 Unternehmen in der intensiveren individuellen Betreuung gecoacht und daraus haben sich noch während der Projektlaufzeit 102 Kooperationen mit dem polnischen Markt entwickelt. Das ist eine ungeheuer hohe Realisierungsquote von über 90%! Bedingt wahrscheinlich durch eine Mischung folgender Gründe: gute Vorhabensprüfung, Ernsthaftigkeit der Vorhaben, bessere Bedingungen durch EU Beitritt Polens, größeres Netzwerk, mehr Praxiserfahrung der Netzwerkpartner und know how beim Projektträger. So war der Mitteleinsatz sehr effektiv. Dabei sind die Kooperationen aus den Workshops und Börsen nicht mitgerechnet! Gehen wir von vorsichtigen 15% aus, sind das weitere 70 also ca. 170 Kooperationen. Außerdem kommen die ca. 25 Kooperationen aus so genannten Kleinberatungen (s.u.) hinzu. Damit ist die Hauptzielstellung des Projektes von 150 solcher Kooperationen sicher erfüllt.

Die Wirkung des Projektes auf die deutsch-polnische Zusammenarbeit und Unternehmenskooperation ist aber hier nicht deutlich genug ablesbar und viel

facettenreicher und breiter. Durch die ungeheure Anzahl der Kontakte in den verschiedensten Meetings wurden mit Sicherheit viel mehr Kontakte und spätere Zusammenarbeit angebahnt als wir selbst registrieren konnten, da sich natürlich nicht jeder bei uns zurückmeldet und viele selbstständig gehandelt haben. Es gibt kein funktionierendes Mittel das sinnvoll und vertretbar zu erfassen.

Anmerkungen:

Die Nachfrage mit individuellem Beratungsbedarf vor Ort in Polen war konstant hoch (20 Anfragen je Monat, davon min. 5 Unternehmen mit realistischem Hintergrund).

Andererseits ist der Zeitraum vom Start eines Vorhabens bis zu einer konkreten Kooperation der Unternehmung im polnischen Markt sehr unterschiedlich aber generell länger als das vom Unternehmen vermutet wird. Er beträgt durchschnittlich ca. ein halbes Jahr. Außerdem wird der Erfolg der Vorhaben neben rein ökonomischen auch sehr stark von weichen Faktoren mitbestimmt. Genau in der geringen Marktkennntnis der KMU zum polnischen Markt in Kombination mit diesen Faktoren liegt die Ursache für den Beratungsbedarf und unseren Betreuungsansatz vor Ort. Um erfolgreich und nachhaltig Kooperationen anzubahnen, sind deshalb Begleitungszeiträume von über einem halben Jahr nicht die Ausnahme sondern die Regel.

Auf Grund dieser Erfahrungen und der hohen Nachfrage und der Mittelauslastung wurde auf unseren Antrag hin das Projekt bis 06/2008 verlängert. Das war mit relativ geringem Gesamtaufwand möglich und hatte sehr positive quantitative Effekte – mehr Kooperationen und qualitative Effekte – mehr Nachhaltigkeit.

9. Kleinberatungen und Auskünfte

Neben der längerfristigen Beratung von Vorhaben der Unternehmen gab es immer sehr viele Anfragen per Telefon oder auch e-Mail, die zu keiner Mittelverwendung aus dem Budget „Externes Fachwissen-Coaching“ führten. Sie sind oft sehr konkret und ließen sich mit einer Kleinberatung, wie z.B. Adressenweitergabe, Übergabe und Empfehlung direkt an Partner oder gleich an polnische Unternehmen, die eine Lösung haben – kurz gesagt also aus dem Know-how-Fundus des Projektes – mit einigen Telefonaten oder per e-Mail direkt erledigen. Die Anzahl dieser Anfragen ist hoch und nur schwer schätzbar – wenn wir aus Erfahrung ca. 2 Anfragen täglich im Mittel pro Projektpartner rechnen, sind das so um die 3.500 während der Laufzeit. Für das gesamte Netzwerk lässt sich das nicht mehr objektiv schätzen.

Diese Anfragen waren für uns der Indikator dafür, dass das Projekt in der Praxis wirkt, einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht hat, die Leistungen anerkannt sind und über Mundpropaganda weiterempfohlen werden. Die hieraus mit Sicherheit auch

entstandenen Kooperationen lassen sich in ihrer Anzahl kaum schätzen. Sind es nur 0,5% - 1%, dann wären das 17 - 35 neue Kooperationen.

Objektives Informationsproblem:

So wie bei der Neuansiedlung von Unternehmen existierte auch bei allen anderen Kategorien ein objektives „Berichtsproblem“. Das Projekt hat sich nicht an einen feststehenden Kreis von Unternehmen gewendet, sondern war klientenseitig und leistungsseitig „offen“ gestaltet. Dadurch stießen ständig neue Unternehmen dazu und die Begleitung der KMU erfolgt nur „streckenweise“, also zeitlich begrenzt. Je nach vorliegendem Bedarf war das auch mehrfach möglich. Die im Projekt zu bearbeitenden Fragestellungen und die entsprechend gegebenen Hilfen waren unterschiedlichster Natur und Intensität. Sie reichen von der telefonischen Beratung und Vermittlung bis zum intensiven Begleitung-Coaching. Wir hatten also das Problem, dass wir nicht alles erfahren haben, was nach unserer Betreuungsphase (Kontaktphase) weiter passiert ist. Die Daten stehen uns daher ohne zusätzliche spätere Recherchen nicht genau zur Verfügung. Das bedeutet, dass die Statistik unvollständig ist. Das heißt aber auch, dass das Projekt „viadukt 2005“ über die uns bekannten und hier dargestellten Effekte hinaus noch weitere Wirkungen erzielt haben wird. Indirekter Beweis ist dafür, dass nach Jahren Unternehmen wieder auf uns zurückkommen sind, die neuen Beratungsbedarf, trotz der inzwischen entstandenen Kooperationen mit Polen, hatten.

10. Qualifizierung und Sprachqualifizierung

Die Qualifizierung der Unternehmer oder Verantwortlichen in den Unternehmen und Institutionen, die eine Zusammenarbeit mit dem polnischen Markt suchen, war als wichtiges **flankierendes Element zur Individualbegleitung** im Projekt integriert. In den Qualifizierungen wurde grundlegendes Allgemeinwissen zum polnischen Markt und zur polnischen Administration, zur polnischen Gesetzgebung und zur Mentalität vermittelt, die polnische Sprache gelernt und das Verhandeln geübt. Die Maßnahmen wirkten sich unterstützend auf die Vorhaben der Unternehmen aus und halfen die Ergebnisse nachhaltig zu sichern. Besonders werden die in Polen „unerwarteten“ polnischen Sprachbemühungen der deutschen Unternehmer honoriert und waren und sind ein entscheidendes soziokulturelles Instrument zur persönlichen Vertrauensbildung!

Die Teilnehmer der Sprachkurse erhielten ein Zertifikat der viadrina sprachen GmbH. Zu den Qualifizierungskursen wurden Skripte und audiovisuelle Materialien erarbeitet und den Teilnehmern zur Verfügung gestellt. Ergänzend bekamen die projektteilnehmenden Unternehmen von uns jeweils noch aktuelle Materialien zu Fragen, wie Beschäftigung, Steuermodellen und Firmengründung gestellt.

Sprachqualifizierungen

Die Sprachkurse wurden mit dem Partner viadrina sprachen GmbH durchgeführt:

Gruppe 1

Zeitraum	10.03.-26.05.05
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	11
Weiblich	7
Männlich	4

Gruppe 2

Zeitraum	12.04.-28.06.05
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	8
Weiblich	3
Männlich	5

Gruppe 3

Zeitraum	21.03.-08.06.05
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen - Kleingruppe
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	2
Weiblich	0
Männlich	2

Gruppe 4

Zeitraum	01.03.-25.04.05
Umfang (UE=45min)	12 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen - Kleingruppe
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	4
Weiblich	3
Männlich	1

Gruppe 5

Zeitraum	08.03.-07.06.05
Umfang (UE=45min)	28 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	5
Weiblich	5
Männlich	0

Gruppe 6

Zeitraum	27.04.-04.10.05
Umfang (UE=45min)	60 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	11
Weiblich	5
Männlich	6

Gruppe 7

Zeitraum	28.04.-27.06.05
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	7
Weiblich	3
Männlich	4

Gruppe 8

Zeitraum	05.07.-04.11.05
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	6
Weiblich	2
Männlich	4

Gruppe 9

Zeitraum	15.09.2005
Umfang (UE=45min)	10 UE
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen - Intensivtag
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	11
Weiblich	5
Männlich	6

Gruppe 10

Zeitraum	15.09.05-23.02.06
Umfang (UE=45min)	60 UE + Intensivwochenende
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	15
Weiblich	11
Männlich	4

Gruppe 11

Zeitraum	19.09.05-13.02.06
Umfang (UE=45min)	60 UE + Intensivwochenende
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	15
Weiblich	4
Männlich	11

Gruppe 12

Zeitraum	17.01-05.05.06
Umfang (UE=45min)	30 UE + Intensivwochenende
Niveau	Fortgeschrittene
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	13
Weiblich	8
Männlich	5

Gruppe 13

Zeitraum	18.04.-Nov.06
Umfang (UE=45min)	60 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	13
Weiblich	8
Männlich	5

Gruppe 14

Zeitraum	27.06.06 bis 14.11.06
Umfang (UE-45 min)	30 UE
Niveau	Anfänger
angemeldete Teilnehmer:	
Gesamt	16
Weiblich	6
Männlich	10

Gruppe 15

Zeitraum	07.07. bis 09.07.2006
Umfang (UE-45 min)	20 UE
Niveau	Anfänger
angemeldete Teilnehmer:	
Gesamt	7
Weiblich	5
Männlich	2

Gruppe 16

Zeitraum	11.09.- Ende Nov.06
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	17
Weiblich	6
Männlich	11

Gruppe 17

Zeitraum	13.09. - Ende Nov 2006
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Fortgeschrittene
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	17
Weiblich	5
Männlich	12

Gruppe 18

Zeitraum	08.01. bis 12.03.2007
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	10
Weiblich	5
Männlich	5

Gruppe 19

Zeitraum	10.01. bis 14.03.2007
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Fortgeschrittne
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	10
Weiblich	4
Männlich	6

Gruppe 20

Zeitraum	03.04. bis 12.06.2007
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	8
Weiblich	3
Männlich	5

Gruppe 21

Zeitraum	28.03. bis 30.05.2007
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Fortgeschrittne
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	11
Weiblich	5
Männlich	6

Gruppe 22

Zeitraum	06.06.-05.09.2007
Umfang (UE-45 min)	30 UE
Niveau	Fortgeschrittene
angemeldete Teilnehmer:	
Gesamt	8
Weiblich	6
Männlich	2

Gruppe 23

Zeitraum	03.09.-12.11.2007
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	11
Weiblich	6
Männlich	5

Gruppe 24

Zeitraum	19.11.2007-18.02.2008
Umfang (UE=45min)	30 UE
Niveau	Anfänger ohne Vorkenntnisse
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	11
Weiblich	6
Männlich	5

Gruppe 25

Zeitraum	25.09.-27.11.2007
Umfang (UE=45min)	30
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	8
Weiblich	6
Männlich	2

Gruppe 26

Zeitraum	19.09.-12.12.2007
Umfang (UE=45min)	30
Niveau	Fortgeschrittene
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	10
Weiblich	6
Männlich	4

Gruppe 27

Zeitraum	20.02.-23.04.2008
Umfang (UE=45min)	30
Niveau	Fortgeschrittene
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	12
Weiblich	6
Männlich	6

Gruppe 28

Zeitraum	18.03.-27.05.2008
Umfang (UE=45min)	30
Niveau	Anfänger mit Vorkenntnissen
angemeldete Teilnehmer	
Gesamt	16
Weiblich	11
Männlich	5

Zahlen gesamt

Kurse	28
Unterrichtete Stunden gesamt	910 UE + Intensivwochenenden
Teilnehmer gesamt	293
Weibl. Teilnehmer gesamt	150
Männl. Teilnehmer gesamt	143

Von der Qualität der Kurse zeugt die Tatsache, dass die Teilnehmer in den Aufbaumodulen i.d.R. vollzählig wieder angetreten sind und ein Kurs ein weiteres Modul privat finanziert hat. Insgesamt stiegen die Teilnehmerzahlen und das Interesse an – Polnisch ist nicht mehr nur exotisch, sondern ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor in der Kommunikation. Die Teilnehmer erfuhren eine Erweiterung ihres Horizontes und sind stolz auf ihre Qualifikation. In der Praxis mussten sie in Intensivwochenenden beweisen, wie weit sie sich verständigen können.

Lehrpläne für die Kategorien:

Thematische Inhalte für Anfänger ohne Vorkenntnisse

Entsprechend der Sprachkenntnisse und sprachlichen Fertigkeiten werden die nachfolgenden Themen durchgeführt.

Aussprache, Präsentation und Begrüßung im Berufsleben
Lexik komparativ, Begrüßung, Telefonieren
Demonstrativ, Aussprache, Berufsbezeichnungen
Genus im Polnischen, Possessiva, Zeitangaben
Konjugationsmuster, Konversationsübungen
Verwendung des Akkusativs
Zeitangaben II
Gespräche zur Kontaktaufnahme
Akkusativ II: Konversationsübungen
Zusammenfassung
Fragepronomen „Sich und andere vorstellen“
Konjugation in Gegenwart Einführung der Vergangenheit
Syntax des Akkusativs
Modalverben, Syntax des Akkusativs „Arbeit und Freizeit“

Syntax des Genitivs, Vergangenheitsform der Verben „Arbeitskontakte, Politik, Grenzregion“
Syntax des Instrumental, Numeralia, Syntax der Numeralia „die Zeit“
Verben der Bewegung, Gegenwart und Vergangenheit
Lokativ, Syntax des Lokativs „Dienstreise“
Adjektiv und Adverb Steigerung „Arbeiten und Wohnen“
Zukunftsformen des Verbs, Unabhängige und abhängige Rede „Grenzregion, Zusammenarbeit mit Polen“

Thematische Inhalte für Anfänger mit Vorkenntnissen

Entsprechend der Sprachkenntnisse und sprachlichen Fertigkeiten werden die nachfolgenden Themen durchgeführt.

„13 pytań dla pani Edyty“ Vergangenheitsformen des Verbs Interview, Fragestellung
Wczoraj i dzisiaj, Vergangenheitsformen des Verbs „Gestern und heute“, Feminin- und Maskulina Unterschiede
„Cześć Kuba!“, „Hallo Jacob“ Kommunikationsphrasen, Fragestellung, Präsens- und Vergangenheitsformen im Vergleich
Wielkanoc w Polsce, Feiertage und -Traditionen in Polen Wortschatz zum Thema: Beschreibung von Zeitverhältnissen
Personenbeschreibung Verben des Bewegung – Unterschiedliche Richtungen
Thema: Essen und Trinken. Im Restaurant, Besuch in Słubice
Überblick über die Endungen der Substantive, „Grammatische Gedichte“
Wiederholung von Themenblöcken, Konjugationen des Verbs „Która godzina pyta rodzina“, „Wie spät ist es?“, Ordinalzahlen Vergangenheitsformen des Verbtypus „mieć“, „chcieć“, „musieć“
Thema: Landeskunde, Verben des Bewegung
Pracuję jako nauczycielka. Berufsbezeichnungen Jestem stolarzem Berufsranking in Polen Wer bist du vom Beruf? Funktionen und Berufe benennen
Wohnen und bauen in Polen; Herkunft, Nationalitäten

Zusammentreffen den Gruppen des viadukt Projektes Gegenseitig sich und die Firma vorstellen.
Polska rok w Unii Europejskiej Arbeitsmarkt in Polen Bewerbungsgespräch, Verhandlung
Przez granice Grenzgänger Kommunikationsbesonderheiten
Obsługa klienta Dienstleistungsgesellschaft Czego pan sobie życzy? Was wünschen Sie?
Ile pan zarabia? Einkommen, Renten Gdzie jest pan ubezpieczony? Versicherungen, Krankenkassen Durchschnittslöhne
Zapraszam na obiad! Kunden in Polen Kaufkraft
Praca i bezrobocie Arbeitsmarkt. Arbeit und Arbeitslosigkeit"
Współpraca transgraniczna Euroregion. Grenzregion. Grenzüberschreitende Zusammenarbeit Slubfurt Geschäftspartner in Polen?

Thematische Inhalte für Fortgeschrittene

Entsprechend der Sprachkenntnisse und sprachlichen Fertigkeiten werden die nachfolgenden Themen durchgeführt.

Wiederholung und Vertiefung der Grammatik:

Das Verb: imperfektiver und perfektiver Aspekt; Übersicht über den Formenbestand des Verbs
Aspekte, Tempus, Modalverben, Numeralia
Vergangenheitsformen, Zukunftsformen, Zeit
Aspekte, Pronomen - Übersicht
Deklination Pronomen
Konditionalsätze I
Deklinationen Genitiv und Akkusativ
Deklination Lokativ
Partizipien
Verben der Bewegung
Präpositionen

Wortschatz und Praxis der Verhandlung:

Vorbereitung auf neue Erfahrungen: sich erkundigen
 Reflektieren eigener Erfahrungen: Urteil und Äußerung
 Aufforderung zur Meinungsäußerung, Diskussion
 Die eigene Perspektive: Eigene Meinung ausdrücken. Eigenen Standpunkt darstellen.
 Vermittlung der eigenen Erfahrung . Empfehlung
 Umgang mit Schwierigkeiten (Konjunktiv des Verbs können und wollen)
 Werbung (Adjektiv - Komparativ)
 Kompromiss
 Argumentieren (Modalverb und Aspekt)
 Kompliment, Lob und konstruktive Kritik (Vergangenheitsformen /Konjunktiv)

Beispiel eines Programms eines der Intensivwochenenden

Die Programme werden auf die Einzelgruppen inhaltlich zugeschnitten. Mit den Intensivwochenenden bieten wir den Teilnehmern die Chance, den Unterrichtsraum zu verlassen und betreut durch die Dozentin ihre Sprachkenntnisse in einem polnischen Umfeld anzuwenden. Interkulturelle Aspekte stehen im Mittelpunkt dieser Intensivkurse, da nicht allein die Sprachfertigkeiten für erfolgreiche berufliche Kommunikation wichtig sind, sondern ebenfalls interkulturelle Kompetenzen sowie auch Kenntnisse der Landeskunde. In 2006 waren Gruppen in Poznan, Krakau und Garbicz.

Freitag:	Geographie Workshop: Tourismus in Polen: schönste Städte, interessanteste Orte, Natur- und Kultursehenswürdigkeiten. Auf polnisch und auf Deutsch.
Samstag I:	"Harte Grammatikstunde" - individuell, in Kleingruppen und Gruppenarbeit. Tagesschwerpunkt: Grammatik und Wortschatztraining. Mittagsessen mit Konversation auf Polnisch. Rollenspiele.
Samstag II:	Suchen und finden auf polnisch: Sprachspiele im Terrain und am Tisch Entwicklung von Kommunikationskompetenzen.

Samstag
 III: | Der Abend: Polnische Grillparty mit polnischen Liedern
 und Musik.

Sonntag I:	Vormittag: "weniger harte Grammatikstunde" - Grammatik mit praktischem Hintergrund. Arbeit in Kleingruppen und "jeder mit jedem": Ziel: In Alltagssprachsituationen richtig reagieren zu können. Schwerpunkt: Hörverständnis und Dialogaufbau. Themen: Wetterberichte, als angenehmes Konversationsthema verbunden mit Adjektivtraining, Freizeitbeschäftigung.
Sonntag II	"Bei Mittagessen Deutsch vergessen" : "ich muss nicht aber ich will" oder wie Lech Walesa gesagt hat. "Ich will nicht, aber ich muss"? – Modalverb

Fachliche Qualifizierungen

Die Qualifizierungen erfolgen mit dem Partner IHK Projektgesellschaft mbH in der Regel in Vorlesungen mit Seminarcharakter oder Workshopcharakter. Folgende Fachveranstaltungen wurden durchgeführt:

- Qualifizierung 1 Formen der deutsch-polnischen Zusammenarbeit von Unternehmen - Haftungsfragen
 06.10.2005, 5 Ust.
 RA Milosz Pawlowicz
 22 Teilnehmer (12/10 – w/m)
- Qualifizierung 2 Einführung in das polnische Steuerrecht
 Einkommensteuer natürliche Personen
 Dr. Jaroslaw Nabialek
 13.10.2005, 5 Ust.
 24 Teilnehmer (14/10)
- Qualifizierung 3 Einkommensteuer juristischer Personen
 Dr. Jaroslaw Nabialek
 19.10.2005, 5 Ust.
 21 Teilnehmer (12/9)
- Qualifizierung 4 Doppelbesteuerung zwischen Deutschland und Polen –
 Praktische Fälle
 Dr. Jaroslaw Nabialek
 20.10.2005, 5 Ust.
 19 Teilnehmer (11/8)

- Qualifizierung 5 Fördermittel für deutsche Unternehmen in Polen
Dorota Sobota/Ilona Antoniszyn
17.11.2005, 5 Ust.
20 Teilnehmer (11/9)
- Qualifizierung 6 Eintrittsstrategien in den polnischen Markt
Internationales Konfliktmanagement
Anna-Maria Steinkamp
22.02.2006, 5 Ust.
14 Teilnehmer (7/7)
- Qualifizierung 7 Umgang mit den polnischen Finanzbehörden
Anna Tomiak
23.03.2005, 5 Ust.
5 Teilnehmer (3/2)
- Qualifizierung 8 Schutz des geistigen Eigentums in Polen
Referent: Marek Besler
19.09.2006, 6 Ust.
6 Teilnehmer (5/1)
- Qualifizierung 9 Präsentation im Geschäft mit polnischen Partnern
Referent: Barbara Kotulla
16.10.2006, 6 Ust.
10 Teilnehmer (6/4)
- Qualifizierung 10 Gesetzliche Durchsetzung von Rechtsansprüchen
Referent: RA Peter Iskow
06.12.2006, 6 Ust.
10 Teilnehmer (3/7)
- Qualifizierung 11 Grenzüberschreitendes Vertragsrecht
Referent: RA Peter Iskow
28.03.2007, 6 Ust.
7 Teilnehmer (1/6)
- Qualifizierung 12 Neukundengewinnung auf dem polnischen Markt
Referent: Barbara Kotulla
24.04.2007, 6 Ust.
9 Teilnehmer (3/6)

- Qualifizierung 13 Gewährleistungsansprüche bei grenzüberschreitenden
Geschäften
Referent: RA Peter Iskow
23.05.2007, 6 Ust.
7 Teilnehmer (1/6)
- Qualifizierung 14 Förderchancen für deutsche Unternehmen in Polen
Referent: Dorota Sobota/Ilona Antoniszyn
06.09.2007, 5 Ust.
13 Teilnehmer (5/8)
- Qualifizierung 15 Gesetzliche Durchsetzung von Forderungen
Referent: RA Peter Iskow
06.11.2007, 5 Ust.
7 Teilnehmer (2/5)
- Qualifizierung 16 Richtig Investieren in Polen
Referent: Dr. Jaroslaw Nabialek
22.11.2007, 5 Ust.
10 Teilnehmer (3/7)
- Qualifizierung 17 Verwaltungen in Polen – Handelsregister, Verjährung von
Ansprüchen nach polnischem Recht
Referent: RA Peter Iskow
12.12.2007, 5 Ust.
9 Teilnehmer (3/6)
- Qualifizierung 18 Gesetzlichkeiten und Einsatz regenerativer Energien in Polen
Referent: ZUO Gorzow, Marschallamt, Herr Sumara u.a.
23.05.2007, 8 Ust.
32 Teilnehmer (10/22)

Im Projekt wurden in der Summe 18 fachliche Qualifizierungskurse mit insgesamt 93 Unterrichtsstunden und 239 Teilnehmern (111w/128m) durchgeführt. Das waren im Durchschnitt zwischen 13-14 TN je Qualifizierung.

Mit den Kursen wurde den Unternehmern das nötige Rüstzeug aus der polnischen Geschäftswelt vermittelt, um sie für ihre Vorhaben zu unterstützen. Die Kurse wurden zusätzlich stark am Rande genutzt, um bereits anstehende konkrete Fragen der Unternehmer zu klären.

11. Zusammenfassung

Wir schätzen ein, dass die Ziele und die Philosophie des Projektes voll erfüllt wurden. Das war nur dank der fleißigen und zuverlässigen Arbeit aller Partner im Netzwerk möglich. „Viadukt 2005“ ist zu einem soliden Instrument in der Wirtschaftsregion Ostbrandenburgs herangereift und bewirkte auch außerhalb des Wirtschaftslebens das Zusammenwachsen der Region durch unzählige geschaffene zwischenmenschliche Kontakte. Die know how und die Kooperation der Netzwerkpartner ist Bestandteil der Wirtschaftsregion geworden.

12. Postulate

- Der Bedarf unter den KMU für die im Projekt angebotenen Leistungen ist hoch und wird dauerhaft weiterexistieren.
- Die Mischung der Projektinstrumente - Individualberatung gekoppelt mit Qualifizierung, fachspezifischen Workshops und Unternehmensbörsen - hat sich als vorteilhaft bewährt und ein solides Bild in der Unternehmerschaft erzeugt.
- Der Bedarfsschwerpunkt ist ganz eindeutig die Individualberatung/Coaching und Begleitung der Unternehmen in Polen.
- Der Branchenzulauf und die Kooperationswünsche spiegeln die regionale Wirtschaftsstruktur wieder, es traten keine erkennbaren Branchenhäufungen auf.
- Die Laufzeit der notwendigen Betreuung der Einzelvorhaben betrug durchschnittlich 3 bis 6 Monate. Die Betreuungszeiten sind oft nicht durchgehend zusammenhängend, da der Bedarf nicht kontinuierlich verteilt ist.
- Die genaue Form und der Ablauf der Zusammenarbeit KMU – Projekt ergab sich dynamisch während der Projektarbeit für das Unternehmen. Es gibt kaum zwei gleiche Fälle und kein Standard schemata.
- Bei der Sicherung der Ergebnisse einer Kooperation wurde immer häufiger eine gemeinsame deutsch-polnische Firmengründung als Joint Venture oder die Gründung einer Tochterfirma angestrebt.
- Das Projekt hat durch seine Ausstrahlungskraft auch zur Ansiedlung in der Region beigetragen. Polnische Unternehmen siedeln sich in Brandenburg an und schaffen Arbeitsplätze – u.a. im BIC Frankfurt (Oder)! „viadukt 2005“ hat durch seine Kompetenz als Nebeneffekt ein starkes Marketing für die Region über die Landesgrenzen Brandenburgs hinaus betrieben.

- Erfolgsbestimmend war der unkomplizierte Zugang der Unternehmen zum Projekt und die einfache Struktur im Handling.
- Der Sinn der Projektmaßnahmen wird auch dadurch unterstrichen, dass Unternehmen Alleingänge in der Regel mit viel Lehrgeld bezahlen. Das wurde uns bei Projekteintritt oft „gestanden“. Durch die Projektmaßnahmen konnte die Sicherheit stark erhöht werden.
- Die weichen Faktoren sind für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Kooperation genauso wichtig wie wirtschaftliche Faktoren und sie werden von den KMU generell unterschätzt bzw. zu spät wahrgenommen.
- Auch bereits kooperierende KMU entwickeln immer wieder einen neuen Bedarf für Unterstützungen im Sinne des Projektes. Ursache sind die objektiven Schwächen der KMU verbunden mit z.B. Strategieänderungen, Änderungen der Marktgegebenheiten, Erschließung neuer Geschäftsfelder, neue Ideen gewonnen aus den bisherigen Praxiserfahrungen ...
- Die Kooperation über die Grenze hinweg oder auch bereits die Absicht dazu haben einen sehr positiven Nebeneffekt. Die Unternehmer machen ganz bewusst Strategie für Ihr Unternehmen und nicht nur für den Außenwirtschaftsbereich – sie werden sozusagen dazu gezwungen. Strategieentwicklung ist sehr oft ein Stiefkind im KMU und damit seine Ignoranz ist existenzbedrohend.

13. Perspektive – eine neue innovative Projektidee

Verknüpft man das entstandene know how und die Projektinstrumente mit der aktuellen Wirtschaftspolitik des Landes Brandenburg und der Wojewodschaft Lubuskie – Stärken Stärken – Branchenkompetenzen – Clusterbildung – know how Transfer aus der Wissenschaft in die KMU – Stärkung der internationalen Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen – so kommt man zu einem innovativen neuen Projektansatz d.h. unserer neuen Projektidee „**viadukt innovativ**“. Dabei soll u.a. mit einer outbound Methode genau auf diese Unternehmen zugegangen werden, die diese Kraft in der Region ausmachen, um sie zusätzlich grenzüberschreitend zu stärken und das gleichzeitig auf deutscher und polnischer Seite in einem gemeinsamen Projekt.

Vielen herzlichen Dank an alle Partner unseres Projektes!

Gunnar Pajer
Projektleiter