

Erfolgsgeschichte

KleRo und das EU-Projekt AROSO

Unverhofft kommt oft: Trotz der starken Konkurrenz, die im harten Wettbewerb um EU-Fördertöpfe herrscht, gelingt es immer wieder auch sogenannten vermeintlichen Außenseitern, einen der hart umkämpften Zuschläge zu erhalten. So auch im Fall des Berliner Mittelständlers KleRo GmbH Roboterautomation. Die Firma beteiligte sich mit einem Konsortium aus insgesamt 8 Partnern (davon 4 Kleine und Mittlere Unternehmen – KMU -, 1 Großunternehmen und 3 Forschungseinrichtungen) aus insgesamt 5 Ländern (DE, AT, UK, IT, TR) an einem Aufruf der EU und erhielt den Zuschlag für das Projekt AROSO (Artistic robotic surface processing for stone). In dem Projekt wurde eine neuartige Roboterzelle entwickelt und implementiert, die in der Lage ist, Steinoberflächen zu bearbeiten. Damit kann unter anderem die Produktivität im Steinmetzhandwerk gesteigert werden.

Die Firma KleRo war sowohl Koordinator des Projektes, also für die Überwachung des Projektfortschritts und des Projektberichtswesens sowie den Kontakt zur EU-Kommission zuständig, als auch an der inhaltlichen Arbeit in Bezug auf Prozess-Analyse sowie Nutzung und Weiterentwicklung der Projektergebnisse beteiligt.

Wer sich schon einmal näher mit EU-Projekten auseinandergesetzt hat, weiß, dass ein gewisser administrativer Aufwand notwendig ist, um die notwendigen Regularien regelkonform einzuhalten. Dabei konnte das Unternehmen aber sowohl auf die Erfahrungswerte seiner Projektpartner, insbesondere der beteiligten Forschungseinrichtungen zurückgreifen, als auch auf das Know-How des Enterprise Europe Network bei Berlin Partner. So erhielt KleRo beispielsweise umfangreiche praktische Unterstützung in Einzelfragen während der Durchführung des Projekts und der Vorbereitung der Projektabschlussprüfung, strategische Tipps zur Kommunikation mit der EU-Kommission sowie Informationen zu weiteren interessanten EU-Ausschreibungen und Ausbaumöglichkeiten zur Nutzung der Projektergebnisse.

Holger Klempnow, Geschäftsführer der KleRo GmbH: „Unternehmen, die sich an EU-Projekten beteiligen möchten, sollten auf die Zusammenarbeit mit einem EU-erfahrenen Projektpartner und auf klar gesteckte, erreichbare Projektziele achten sowie darauf, einen Mitarbeiter für die Projektadministration abzustellen. Das neue Rahmenförderprogramm Horizon 2020 wurde EU-seitig mit Blick auf die administrativen Vorgaben optimiert. Das macht es auch für uns attraktiv, über ein zweites EU-Projekt nachzudenken. Allerdings nur mit der Unterstützung von Berlin Partner!“

Wolfgang Treinen, Projektmanager Enterprise Europe Network bei Berlin Partner, zeigte sich ebenfalls hocheifrig über den Erfolg des Unternehmens: „Die Firma KleRo ist ein schönes Beispiel dafür, dass auch KMU erfolgreich an den anspruchsvollen EU-Programmen teilnehmen können. Es ist allerdings wichtig, dass man dabei mit guten und verlässlichen Partnern zusammenarbeitet. Insofern bietet es sich an, sich zunächst mit erfahrenen EU-Partnern zusammen zu schließen und von deren Erfahrungen zu profitieren. Und die Unterstützung einzuholen, die von Seiten der regionalen und europäischen Wirtschaftsförderung angeboten werden. Dafür sind wir letzten Endes da“.