der ostdeutschen Wirtschaft. FuE-Förderung und Maßnahmen der Markterschließung sind aus unserer Sicht die wichtigsten förderungswürdigen Bereiche, denn nur hier verbirgt sich unsere Zukunftschance. Heute werden in unserem Unternehmen Umsatzsteigerungen nur mit Produkten durchgeführt, die seit 1990 erheblich weiterentwickelt oder neuentwickelt wurden. Ohne diese FuE-Fördermaßnahmen wäre dieser Weg nicht gelungen. Absatzförderung ist äußerst wichtig. Nutzlose Marktanalysen zweifelhafter Unternehmensberater, Unternehmensgruppenreisen mit fragwürdigen Ergebnissen sollte man jedoch nicht fördern.

Unser persönlicher Weg zu neuen Märkten führte über Messeteilnahme und Messebesuche. Dabei werden Informationen über Land, Markt, Wettbewerbssituation, Preise, potentielle Kunden etc. beschafft. Markterschließungskosten sind heute für uns Messeteilnahme, Prospektdruck, Werbemaßnahmen, Reisekosten, technische Schulungen für Kundenpersonal, Testmuster, Marktuntersuchung, Einstiegspreise und Abnahmen bei Prüforganisationen und technischen Zulassungen.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Ich darf mich bedanken. Ich wäre Ihnen besonders dankbar, wenn Sie uns das Manuskript hinterlassen könnten.

Ich möchte nun Herrn Dr. Wagner bitten, der als Vorstandsvorsitzender der Thüringer Aufbaubank eine „Mittlerposition“ bezieht, uns aus seiner Erfahrung darzustellen, welches die wichtigsten Instrumente der Mittelstandsförderung sind, und welche Probleme er bei der Förderung des Mittelstandes in den neuen Bundesländern sieht.

Dr. Carl-Ludwig Wagner: Vielen Dank Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren. Ich habe Ihnen ein kleines Manuskript übersandt, in aller Kürze folgende Bemerkungen: Die Förderung muß vor allem da ansetzen, wo die wichtigsten Probleme sind, soweit mit Geldförderung überhaupt diese Probleme überwunden werden können. Das ist nicht durchweg der Fall, man kann mit Geld nicht alles machen, aber man kann mit Förderung einiges bewirken. Die größten Probleme der mittelständischen Unternehmen, wie überhaupt der Unternehmen im Osten Deutschlands, liegen im Marktzugang, im Vertrieb, aber auch vielfach noch im nicht ausreichendem Know-how bei der Vertriebstechnik, zum Teil auch noch im kaufmännischen Know-how, obwohl sich das in den letzten Jahren deutlich gebessert hat. In der Modernisierung der Produktion hat sich einiges deutlich gebessert, es sind erhebliche Fortschritte in der Entwicklung moderner Produkte gemacht worden. Die Löhne und Lohnnebenkosten sind in den letzten sechs Jahren, im Vergleich zur Produktivität, zu schnell gestiegen. Letztlich bildet fehlendes oder zu geringes Eigenkapital im Mittelstand ein Problem. Das ganze ist von erstrangiger Bedeutung, weil von der Entwicklung des Mittelstandes, namentlich auch des industriellen Mittelstandes, der Erfolg oder Mißerfolg des wirtschaftlichen Aufbaus im Osten Deutschlands abhängt. Wir haben zu wenige Großunternehmen. Die wenigen Großbetriebe, die wir in den neuen Bundesländern haben, sind über-

wiegend noch Filialen von großen Konzernen aus dem Ausland oder aus dem Westen Deutschlands. Wenn ich an Thüringen denke, wo ich die Verhältnisse am besten kenne, existieren nur zwei, drei Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten. Selbst wenn ich die Unternehmen dazurechne, die mehr als 500 Beschäftigte haben, komme ich auf nur wenige. Ein Land wie Thüringen hat 1.380 Unternehmen des industriellen Mittelstandes. Darunter verstehen wir Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes mit mehr als 20 Beschäftigten. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl liegt bei 80 bis 90, aber viele Unternehmen haben eben 20, 25, 30 und andere 120, 160 Beschäftigte. Auf diese 1.380 Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, des industriellen Mittelstandes, wird es zukünftig in Thüringen ankommen.

Was sind die wichtigsten Förderungen des Mittelstandes in den neuen Bundesländern? Wir tun gut daran, zwischen dem industriellen Mittelstand und dem nichtindustriellen Mittelstand zu unterscheiden, weil die Förderwege und auch die Förderlevels völlig verschieden sind. Die Gemeinschaftsaufgabe hat aus der Sicht des Mittelstandes den Nachteil, daß sie nur für das verarbeitende Gewerbe sowie eine begrenzte Anzahl anderer mittelständischer Unternehmen mit Primäreffekt zur Verfügung steht. Diese Förderung ist sehr begehrt und gleichwohl aber eine ständige Quelle des Ärgernisses, weil diejenigen Wirtschaftszweige, gerade auch des Mittelstandes, also das Handwerk, der Handel, die Dienstleistungen, die nicht zum verarbeitenden Gewerbe gehören, diese große Förderung nicht bekommen. Es gibt in den Ländern Versuche, auch in Thüringen, dieses etwas ausgleichen, indem bestimmte Landesprogramme mit günstigen Darlehen geschaffen werden. Thüringen hat ein Landesinvestitionsprogramm, in anderen Ländern heißt es Darlehensprogramm, oder es gibt auch bescheidene Zuschußprogramme, die ersatzweise für die Unternehmen, die nicht zum industriellen Mittelstand gehören, eine Förderung gewähren. Generell muß man sagen, daß in den letzten fünf, sechs Jahren das absolute Schwergewicht auf den Investitionen gelegen hat und noch liegt. Thüringen hat gegenwärtig jährlich aus der Gemeinschaftsaufgabe für die Investitionsförderung 1,4 Mrd. DM zur Verfügung. Das ist viel Geld. Wenn ich alles addiere, was wir für den nichtinvestiven Bereich haben, also für die Begleitung der Unternehmen nach der Investitionsphase, z. B. für die Markteinführung, den Messebesuch, die Durststrecke, bis ein Produkt zum Tragen kommt, für all das, was wir als „weichere“ Faktoren bezeichnen, dann haben wir noch nicht einmal 200 Mio. DM in einem Lande wie Thüringen zur Verfügung. Deswegen bin ich der Überzeugung, daß wir, ohne die Mittel zu erhöhen, umschichten müssen. Wir müssen versuchen, Mittel und Wege zu finden, um die Gewichte der Förderung zu verlagern. Es ändert sich nichts entscheidend, wenn wir bei der Gemeinschaftsaufgabe in Thüringen statt 1,4 nur 1,3 oder nur 1,25 Mrd. DM bekommen. Das würden wir zwar spüren, aber wenn wir das Geld, das dort eingespart wird, für andere Zwecke zur Verfügung hätten, wäre es wirksamer.

Wir müssen den Bestand erhalten, wir müssen den Bestand pflegen, und wir müssen den Bestand entwickeln. Die Unternehmen, die wir haben, die sich

hochgerappelt haben, die bis heute durchgehalten haben, die in der Entwicklung sind, die müssen wir halten. Wenn eines wegfällt, kommt so schnell keines mehr nach. Konkurse sind nicht immer zu vermeiden, so steht es auch in den Lehrbüchern. Aber die Vorstellung, daß dann ein neues Unternehmen nachkommt, von der Vorstellung müssen wir in weiten Teilen Abschied nehmen, und deswegen müssen wir versuchen, die Unternehmen, die wir haben, zu stabilisieren und voranzubringen. Dazu genügt eben die reine Investitionsförderung nicht.

Zu einem letzten Punkt, da ich nur noch zwei, drei Minuten Zeit habe. Wir brauchen mehr Geld für die Sanierung von Unternehmen, die nahe am Umkippen sind, die aber nach sachverständigem Urteil eine vernünftige Chance haben, denn die kriegen nirgends mehr einen Kredit.

Zur Verfügung stehen in solchen Fällen insbesondere Kredite und Bürgschaften. Konsolidierungskredite werden den mittelständischen Unternehmen in Thüringen durch die Thüringer Aufbaubank gewährt. Diese Kredite werden durch Zuschüsse aus dem Landeshaushalt zinsverbilligt und entlasten somit die Kostenrechnung der Unternehmen. Bei solchen Schwierigkeiten kann nur dadurch geholfen werden, daß das öffentliche Förderinstitut, das die Refinanzierung zur Verfügung stellt, auch einen Teil des Risikos übernimmt. In Thüringen geschieht dies durch eine Haftungsfreistellung für 60 % des Kredits. Die Erfahrung hat längst gezeigt, daß ohne diese Möglichkeit der Risikoverteilung in einer Vielzahl von Fällen der lebensnotwendige Kredit nicht zustande käme. In solchen Sanierungsfällen steht im allgemeinen nur der – 1994 von der Treuhandanstalt initiierte – Konsolidierungsfonds zur Verfügung. Nur der Konsolidierungsfonds gibt die Möglichkeit, mit 100 % Risiko bei der Öffentlichen Hand, also bei der Treuhandanstalt oder auch bei den Ländern, den Unternehmen zu helfen. Aus diesem Grund ist der Konsolidierungsfonds in der jetzigen Lage in Ostdeutschland noch für einige Jahre unentbehrlich. Seine Verlängerung und Wiederauffüllung durch den Bund und die Länder sind zwingend. Es wäre unverantwortbar, diesen Fonds fallen zu lassen.

Abschließend möchte ich den Damen und Herren Abgeordneten noch folgendes ans Herz legen. Die Beihilfenkontrollen der EU werden seit längerem zu einem immer dichterem, bürokratischen Netz ausgebaut. Das ist ein dramatisches Ärgernis und zwar von Monat zu Monat mehr. So kann das nicht weitergehen. Die Richtlinie über den Konsolidierungsfonds, also die allgemeine Vorschrift, hat, bis sie in Brüssel genehmigt wurde, ein Jahr gebraucht. Jeder weiß, daß in diesem Jahr eine Menge Unternehmen den Fonds dringend gebraucht hätten und jeder kann sich vorstellen, welche Folgen es gehabt hätte, wenn wir das Jahr gewartet hätten, womit ich auch gleichzeitig frei bekenne, daß wir nicht das Jahr abgewartet haben. Und jetzt geht das so weiter mit den Einzelentscheidungen. Nur bis zu einer Höhe von 2 Mio. DM innerhalb eines geregelten, genehmigten notifizierten Beihilfesystems kann ohne Einzelnotifizierung nach Brüssel entschieden werden. Das muß man sich mal auf der Zunge zergehen lassen. Wenn wir einen lächerlichen Betrag von 3 oder 4 Mio DM

– 5 Mio DM ist sowieso die Obergrenze bei dem Fonds – geben wollen, muß der mit allen Begründungen nach Brüssel notifiziert werden. Dann kommen Fragebögen, mehrere Seiten lang, und wenn diese beantwortet wurden, dann kommen wieder Fragebögen zurück, immer gerade so ein paar Tage vor dem Ablauf der Zweimonatsfrist. In zwei Monaten muß Brüssel entscheiden aber es gibt dauernd Rückfragen, die eine neue Zweimonatsfrist in Gang setzen.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Dr. Wagner, Sie haben recht, vieles könnte wirklich schneller gehen.

Dr. Carl-Ludwig Wagner: Ich will das auch nicht weiter ausmalen. Es führt auch dazu, daß wir Personal beschäftigen müssen, nur um die Fragen zu beantworten. Ich sage nur, das, was Herr Stoiber in den letzten Monaten nicht müde wird zu verkünden, mit den übermäßigen Eingriffen und der übermäßigen Kontrolldichte, ist berechtigt. Das ist auch meine Meinung aus der Praxis, und ich habe mich immer für einen sehr überzeugten Europäer gehalten, und glaube, das auch jetzt noch zu sein. Ich bedanke mich.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Vielen Dank, Herr Dr. Wagner. Ich darf jetzt Herrn Pöpping vom Bundesministerium für Wirtschaft bitten, sein Manuskript zu straffen und die zehn Minuten Redezeit einzuhalten. Herr Pöpping, Sie haben das Wort.

MR Veit Pöpping: Vielen Dank Herr Spiller. Ich habe ein Manuskript auslegen lassen, und möchte hier einige Schwerpunkte vortragen.

Zur Frage: Wie beurteilen Sie die Eigenkapitalbasis und die Ertragsentwicklung der meisten mittelständischen Unternehmen in Ostdeutschland? Gibt es dabei markante Unterschiede und wenn ja, worauf führen Sie diese zurück?

Zur Eigenkapitalbasis und zur Ertragsentwicklung liegen Bilanzanalysen der KfW, der DtA und der Deutschen Bundesbank vor. Allerdings – und dies gilt für alle vorliegenden Auswertungen – können nur die Jahresabschlüsse bis 1994 analysiert werden. Für 1995 liegen noch keine Untersuchungen vor. Bilanzen des Jahres 1996 werden frühestens in der 2. Jahreshälfte 1997 beurteilt werden können.

Die Deutsche Bundesbank kommt bei ihrer Auswertung des Bilanzmaterials von knapp 2.000 Unternehmen im Monatsbericht Juli 1996 zu dem Ergebnis, daß sich die Ertragsituation im Jahre 1994 weiter positiv entwickelt hat, per Saldo aber immer noch Verluste gemacht wurden. Die Eigenmittelausstattung verbesserte sich – gemessen an der Bilanzsumme – vor allem aufgrund der umfangreichen Entschuldung von Treuhandunternehmen durch die Treuhandanstalt im Rahmen der Privatisierung deutlich. Dies kam jedoch überwiegend größeren Unternehmen zugute, wohingegen die Eigenmittelquote in den untersuchten kleineren Firmen 1994 erneut gesunken ist.

Für die Eigenkapitalbasis der Unternehmen mit einem Umsatz bis unter 50 Mio DM gilt: Die Eigenkapitalquoten dieser ostdeutschen Unternehmen sind über die Jahre 1992, 1993, 1994 stetig gesunken. Bei Unternehmen mit einem