

– 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

Umsatz bis unter 5 Mio. DM von 15,6 % in 1992, über 13,2 % in 1993 auf 11,4 % in 1994. Bei Unternehmen mit einem Umsatz von 5 Mio. DM bis unter 50 Mio. DM von 17,3 % in 1992, über 16,7 % in 1993 auf 16,0 % in 1994.

Daraus folgt: Auch wenn sich die Eigenkapitalsituation der Unternehmen in den neuen Ländern außerordentlich differenziert darstellt und nicht bei allen Unternehmen von einer Eigenkapitalschwäche gesprochen werden kann, haben doch sehr viele Unternehmen Probleme mit der Eigenkapitalausstattung. Diese Probleme stehen im Zusammenhang mit einer Ertragschwäche, die auf Managementfehler, fehlenden Absatz oder mangelnde Wettbewerbsfähigkeit zurückgeführt werden kann.

Trotz positiver Tendenzen in der Ertragsentwicklung in den Jahren 1992 bis 1994 beurteilt die Deutsche Bundesbank es als bemerkenswert, daß die Zahlen der Unternehmen, die 1994 Gewinne oder ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschafteten, niedriger war als 1992.

Nur 63 % der von der Bundesbank analysierten Unternehmen erwirtschafteten 1994 Gewinn oder ein ausgeglichenes Ergebnis (zum Vergleich: in Westdeutschland lag der entsprechende Anteil bei 77 %).

Insgesamt läßt sich sagen: Der Spielraum zur Bildung von Eigenkapital aus Gewinnen ist immer noch zu klein. Die Umsatzrenditen der ostdeutschen Unternehmen waren in allen Unternehmensgrößenklassen 1994 insgesamt negativ. Die untersuchten Unternehmen weisen zusammengenommen einen Verlust aus minus 1,3 Mrd. DM, d. h. 2,8 % vom Umsatz. Gegenüber 1993 ist in absoluten Zahlen der Verlust allerdings um etwa ein Drittel, gegenüber 1992 um 60 % gesunken.

Kleinere Unternehmen haben generell eine bessere Umsatzrendite als große Unternehmen. Bei Unternehmen bis unter 5 Mio. DM betrug diese 1992 minus 3,1 % 1993 minus 0,7 % und 1994 minus 1,2 %; während bei Unternehmen mit einem Umsatz von 50 Mio DM und mehr die Negativwerte deutlich höher lagen, sich aber im Zeitablauf relativ stärker verbessert haben: 1992 minus 11,5 %, 1993 minus 7,0 %, 1994 minus 3,8 %. Der Personalkostenanteil am Rohertrag (Gesamtleistung abzüglich Materialaufwand und Wareneinsatz) lag mit 59,5 % deutlich über westdeutschem Niveau (51,5 %).

Berücksichtigt man die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmendaten, so besteht die Befürchtung, daß die Zahlen für 1995/96 eher wieder schlechter sein dürften. Die Gründe sind seit Herbst 1995 ein verlangsamter Aufschwung in den neuen Bundesländern, die konjunkturelle Schwäche im Westen, die sich aufgrund der wirtschaftlichen Verflechtung auch in den neuen Bundesländern auswirkt und die seit 1993 stagnierende schlechtere Wettbewerbsfähigkeit der neuen Bundesländer gegenüber den alten Bundesländern – gemessen an den Lohnstückkosten.

Verwiesen wird dabei auf den deutlichen Anstieg der Konkurse in den neuen Bundesländern im Jahr 1996. Gründe, die hierfür genannt werden, sind klassi-

sche Probleme der Neugründer, die schwierigen, meist verlustreichen Anlaufphasen und eine Fremdfinanzierung des Wachstums sowie fehlende stille Reserven. Hinzu kommen „Alltagsprobleme“ wie rückläufige Umsätze, Forderungsausfälle und schlechte Zahlungsmoral der Kunden, die zu Liquiditätsproblemen führen. Diese Liquiditätsprobleme führen zu Zusammenbrüchen. Ich habe wenige Unternehmen gesehen, die durch Überschuldung zusammengebrochen sind. Die meisten sind durch Zahlungsunfähigkeit in Gesamtvollstreckung geraten.

Schlußfolgerungen aus wirtschaftspolitischer Sicht: Wir haben massiv die Investitionstätigkeit finanziert, allein aus ERP-Mitteln über 50 Mill. DM in nur fünf Jahren. Die Produktionskapazität ist möglicherweise im Augenblick schon etwas zu groß. Die Schwierigkeiten liegen im Liquiditätsbereich und der Unternehmer fragt sich: Wie kann ich meine Umsätze finanzieren, wie kann ich den Forderungsbestand ausgleichen und auch die schleppenden Zahlungseingänge der Kunden sind Probleme. Deshalb haben wir versucht, durch eine ergänzende Liquiditätskomponente, die Investitionsfinanzierung zu ergänzen.

Es ist wichtig, daß wir die Banken, die in Deutschland ein sehr konservatives Sicherungsdanken haben, sicherungsmäßig entlasten können, d. h. das Risiko ist auf mehrere Stellen zu verteilen.

Erforderlich ist in erster Linie, so wie es Herr Eppelmann in seinen Eingangsworten gesagt hat, Förderung von Existenzgründungen, Festigung von Unternehmen, Modernisierung der vorhandenen Unternehmen, Entwicklung neuer Produkte und Verfahren zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie Beratungs-, Informations- und Schulungsmaßnahmen.

Wichtig ist auch die Stärkung der Eigenkapitalbasis. Sie wissen, daß wir die Eigenkapitalhilfe jetzt in die ERP-Finanzierung übernommen haben. Damit ist sie von kürzungsbedrohten Bestrebungen des Haushalts etwas entlastet, und wir können zum ersten Mal dieses sehr wichtige Instrument auf eine dauerhafte Basis stellen.

Liquiditätshilfen zur Überbrückung von kurzfristigen Zahlungseingüssen und dann natürlich die Absicherung von Fremdkapital durch öffentliche Bürgschaften über die Bürgschaftsbanken oder Haftungsfreistellung stehen im Zentrum der Förderung. Mit einem neuen Risikokapitalprogramm der KfW wird ferner Beteiligungsgesellschaften in Ost und West eine zusätzliche Risikoabsicherung angeboten, um so den Beteiligungsmarkt weiter zu stärken. All das sind wesentliche Eckpfeiler für die Bereitstellung von mehr Beteiligungs- und Risikokapital.

Vielleicht noch kurz zur Rolle der Banken: Die Rolle und Aufgabe der Hausbanken bestehen darin, die Unternehmen in kritischer Partnerschaft finanziell zu begleiten. Dazu muß allerdings der Unternehmer die Banken von seinem Konzept überzeugen. Ich weiß, es gibt Kritik am Bankenverhalten und es ist sicher auch nicht alles richtig gelaufen. Im Grunde genommen kommt kein Unternehmen um eine Hausbank herum. Die Unternehmen brauchen die Ban-

ken, die sie begleiten, nicht nur in der Startphase, sondern auch in der Wachstumsphase und auch in kritischen Phasen, wie Frau Lotzmann richtig bemerkte.

Die Hausbanken sind unverzichtbar. Kritische Fragen zum Unternehmenskonzept, zur Umsatz- und Ertragsersparung sind nicht immer angenehm. Kreditablehnungen sind oft schwer zu akzeptieren. Das führt zu der Forderung, die Förderkreditentscheidung nicht länger bei den Hausbanken zu belassen, sondern auf eine „neutrale“ Institution zu verlagern. Dieser Vorschlag ist mehrfach, auch mit veränderten Prämissen, geprüft worden. Jedesmal hat sich aber gezeigt, daß der Durchleitungsweg für Förderkredite über Hausbanken zwar Schwächen hat, es jedoch keine realistische Alternative dazu gibt.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Herzlichen Dank, Herr Pöpping, auch für Ihre Disziplin bei der Einhaltung der Zeit.

Ich darf jetzt Herrn Oehler vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg bitten, das Wort zu nehmen.

MDg Reinhardt Oehler: Es ist sehr schön, wenn ein Wirtschaftsministerium auch die Bezeichnung Mittelstand in seinem Namen führt. Das sollte ja immer ein Signal sein. Allerdings wird man sich dann auch die Frage stellen müssen, ob denn die übrigen Bezeichnungen eigentlich noch gerechtfertigt sind, denn in Brandenburg haben wir vielleicht noch ein Dutzend Unternehmen, die mehr als 500 Beschäftigte haben, also oberhalb der Grenze liegen, die die EU für den Mittelstand vorschreibt. Im Grunde sind alle eigentlich mittelständische Unternehmen.

Zweite Bemerkung: Ich habe glücklicherweise zu dem, was Dr. Wagner und Herr Pöpping vorgetragen haben, relativ wenig hinzuzufügen. Die Analyse der Situation deckt sich im Grunde auch mit einer Analyse aus brandenburgischer Sicht oder aus der Sicht eines Landeswirtschaftsministeriums.

Ich will einige Bemerkungen noch kurz unterstreichen. Es scheint auch mir wichtig zu sein, was Dr. Wagner gesagt hat, daß wir vielleicht von dem unbedingten Glauben an die absolute Wichtigkeit von Investitionsförderung ein wenig Abstand nehmen sollten. Die Bestandspflege und die Erhaltung der Unternehmen, die bislang überlebt haben, scheint mir sehr wichtig zu sein. Da ist das Instrument zur Investitionsförderung, nämlich die Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GA), vielleicht nicht unbedingt das wichtigste Instrument.

Wir haben leider in Brandenburg, wie sicher auch in den anderen ostdeutschen Ländern, zu wenig finanzielle Mittel, um die Bestandspflege von Unternehmen sicher zu stellen. Bestandspflege ist in erster Linie – aus meiner Sicht – Managementbegleitung, betriebswirtschaftliche Begleitung von Unternehmen, und hier kommen wir in ein haushaltsrechtliches Problem. All diese schönen Programme, über die wir gesprochen haben und die notwendig sind, wie Messerförderung, Beratungsförderung, Absatzförderung, Markterschließungsförde-