

Wir haben unter den Erfahrungsberichten hier einige Partner aus der Wirtschaft, denen wir für ihre Teilnahme danken. Vorgesehen ist, daß die einzelnen mit ihren persönlichen Berichten beginnen und wir dann in der Diskussion die Möglichkeit haben, vertiefend oder grundsätzlich zu fragen. In diesem Sinne schlage ich vor, daß Herr Fischer, den ich als ersten herzlich begrüßen möchte, beginnt und uns seinen Erfahrungsbericht liefert.

Martin Fischer: Ich bin ein Handwerksmeister aus der ehemaligen DDR, noch dazu ein selbständiger, der so alt ist wie seine Republik war. Ich hatte in meinem 20-jährigen Betriebsüberlebenstraining mehr Schweiß sein müssen als Handwerker.

Als 10-jähriger war das erste Treffen mit zwei Herren im schwarzen Ledermantel, und einen an Kreislaufschwäche in der Backstube liegender Vater. Nach dem Spießrutenlauf als einziger männlicher Konfirmand in einem christlichen Quartett, wurde mir der Besuch der Oberschule verweigert, da nur die Besten für die sozialistische Landwirtschaft und nicht für das Handwerk zum Abitur delegiert wurden.

Nach dem Abitur an der Abendschule natürlich, auf dem zweiten Bildungsweg und dem zeitgleich abgelegtem Facharbeiterbrief mit Fachschulreife weder ein Studium an der TU-Dresden noch ein Fachschulstudium an der Fachschule für Back- und Süßwarentechnik in Dippoldiswalde „frei war“ – 18 Monate NVA-Wehrdienst.

Als Stammpersonal in einem Unteroffiziersausbildungsregiment, zuständig als Stabsfahrer, Stiefelauszieher für seinen Regimentskommandeur, Benzinabrechner für russische Fahrzeuge, Kellner im Offizierskasino, aber auch intensiver Leser des eigenen Wehrstambuches, als ordentlicher Gefreiter entlassen, und trotzdem kein Studienplatz „frei“.

Mitglied einer Partei geworden, zu deren Gründungsmitglied in Sachsen-Anhalt der Onkel zählte, durch den ich nach einem Urteilspruch von 25 Jahren Bautzen den sozialistischen Staatsfrust zu spüren bekam und gerade deshalb unmusikalische Blockflöte wurde. Vorsitzender einer Ortsgruppe, die zahlenmäßig die mächtigste Partei im Heimatort war, obwohl meine Vorgänger in dieser Partei Familienbetriebe enteignet und sie selbst kriminalisiert wurden.

Den seit 1870 in Förderstedt bestehenden Handwerksbetrieb zweimal vor einer Sozialisierung (PGH) gerettet, aber auch unter aktiver Mithilfe der örtlichen und kreislichen CDU-Freunde, aber auch wegen meiner dreisten Art im Umgang mit staatlichen Stellen.

Der 1. Versuch: Die letzten privaten Industriebetriebe wurden in den 70er Jahren enteignet, für den Kreis Staßfurt sollte außerdem eine Bäcker-PGH gegründet werden. Mit mir wurde persönlich gesprochen. Dem Kreisvorsitzenden der CDU, auch ein Bäckermeister, teilte ich die Existenz von Dokumenten mit, die den 1. Stellvertreter des Rates des Kreises Staßfurt und Vorsitzender der Abt. Inneres schwer belasteten und deren Herausgabe die Stasi 1956

schlagkräftig von meinem Vater erhalten wollte. Der verdiente Genosse war Bäckerlehrling im elterlichen Betrieb, aber auch Gestapospitzel. Mit dem 1. Versuch sind wir glimpflich davongekommen.

2. Versuch: Die Versorgungssituation mit Backwaren spitzte sich ab 1978/79 in unserem Kreis weiter zu. Wieder sollte ein leistungsstarker Backbetrieb aufgebaut werden – eine PGH wäre die kostengünstigste Variante gewesen. Der Staat sparte, gerade was Backwaren anbelangte, an Investitionen. Die Preise sind Ihnen ja noch bekannt. Mein Grundstück und meine Ausbildung waren für die damalige Leiterin der Abt. ÖVW des Rates des Kreises Staßfurt, eine gelernte Traktoristin, die Lösung. Aber mit Überreichung meines Personalausweises der DDR unter Hinweis auf die neuen Regelungen zur Familienzusammenführung DDR-BRD, meine Frau und meine mit ihr „gezeugten Nichtstaatsbürger der DDR“, sie befanden sich z.Zt. nicht unter staatlichem Zugriff, schlug auch dieser Versuch fehl.

Für diese Frechheiten bezahlte ich dann bis 1989, da erhielt ich meine erste „besuchswise Ausreise in die BRD“, zum 75. Geburtstag des Onkels, der nach seiner Haftentlassung aus der gelben Hölle in Freiburg/im Breisgau lebt.

Genehmigt mit Auflagen: Der Betrieb durfte nicht geschlossen werden, die Aufenthaltsgenehmigung meiner Frau wurde zwecks „Überarbeitung“ eingezogen – trotzdem Fahrt mit dem noch minderjährigen Sohn, der als Bürger der Republik Polen Reisefreiheit für alle Länder besaß, und auch in meinem Personalausweis verzeichnet war. Der Zug hatte zwei Stunden Verspätung, aber wir durften reisen.

Als ständiger Nutzer eines Telefons „Variant II“ mußte ich zwangsläufig Gehörschäden davontragen und nicht auf alles hören was der Staat, bzw. die Partei sagte.

Wie ich eingangs schon sagte, man mußte mehr Schwejk sein als Handwerker.

Die sieben mageren Jahre nach der Einheit neigen sich wohl auch dem Ende entgegen – jetzt müssen die fetten Jahre folgen, das zweite deutsche Wirtschaftswunder muß durchstarten, sozialer Unfrieden zieht auf.

Die ewig Gestrigen liegen immer noch bzw. schon wieder auf der Lauer. Der braune wie auch der rote Faschismus waren für das deutsche Handwerk in unserer Region eine 57-jährige Geisel, und für einen Handwerksbetrieb, der seit 1870 besteht, ein ständiges Wechselbad der Gefühle.

Die gesamtdeutsche Demokratie, getragen von CDU/CSU, F.D.P., SPD und den Grünen, steht in der nationalen Pflicht, der Wirtschaft in den neuen Ländern Rahmenbedingungen zu schaffen, die unsere Fachverbände seit der Stunde Null fordern. Jedes ihrer parteipolitischen Scharmützel im Bundestag dient leider nur ihrer Selbstdarstellung, aber nicht der Gesundung der Wirtschaft. Besonders trifft es die, die mit ihren Arbeitsplätzen nicht ins Ausland abwandern können.

Parteifreund und Bundesminister Norbert Blüm kann sich persönlich in jedem Handwerksbetrieb überzeugen, wie kräftig wir täglich in die Hände spucken. Die Eckdaten der Ära Ludwig Ehrhards stehen ihm zur Verfügung.

Wir wollen die soziale Marktwirtschaft – mehr nicht, den Sozialismus hatten wir!

Den Elan der ersten zwei Jahre haben wir DDR-Handwerker geschöpft aus dem Wegfall staatlicher Mangelwirtschaft und Repressalien, die wir, der Restkapitalismus in der DDR, demütig zu ertragen hatten. Bedenken Sie bitte, die DDR ist auch zugrunde gegangen, nachdem das private Handwerk und die mittelständischen Betriebe mit preußischer Gründlichkeit von einem Saarländer fast endgültig vernichtet wurden. Alle demokratischen Parteien des Bundestages sind in Kürze gefordert, wichtige wirtschaftspolitische Beschlüsse zu fassen, um den weiteren Aufbau und den sich festigenden Erfolg des Handwerks und der mittelständischen Betriebe auf Dauer zu garantieren.

100.000 Gesetze und Einzelschriften sind eine zu große Last für eine Volkswirtschaft, d. h. Reformen und Ausforstung der Regelungsdichte müßten Priorität haben. Die Bürokratiekostenbelastung ist zu einem unerträglichen Kostenfaktor für unsere Betriebe geworden.

Gerade wir Handwerker sind durch administrative Aufgaben in doppelter Hinsicht bestraft, gegenüber der Industrie unterscheiden wir uns nur im Zahlenwert, und nicht im Zeitaufwand.

Trotz aller Rationalisierung benötige ich für meinen Betrieb mit jetzt 35 Beschäftigten ca. 60 Stunden pro Mitarbeiter im Jahr für die Erfüllung aller bürokratischen Anforderungen.

Das Bäckerhandwerk vereint Handel und Handwerk, durchschnittlich liegt die finanzielle Belastung für einen Arbeitsplatz zwischen 7.000 und 10.000 DM.

Diese administrationsbedingten Belastungen des Handwerks sind ein großes Hemmnis für die Konsolidierung unserer Betriebe. Daneben verlieren wir an Lebensqualität wegen der enormen Zeitbindung für die Bürokratie. Das Handwerk kann weitere Arbeitsplätze schaffen, aber sie müssen bezahlbar sein. Durch Vereinfachung des Fördermittelschulgels könnten wir durch Eigeninitiative an diese Programme gelangen, ohne die teure Hilfe eines Unternehmensberaters nutzen zu müssen.

Meine Forderung an die Politik: Vereinfachung der Steuergesetze!

Meinen Betrieb mit zwölf VBE habe ich zu DDR-Zeiten auch ohne Steuerbüro geführt. Heute zahle ich horrenden Beträge für das boomende Steuergewerbe, und ich muß feststellen: Durchblick hat keiner, Steuerrecht muß erstritten werden, wieder mit Kosten.

Stop dem Kostenwucherer Berufsgenossenschaften!

Muß ein Professor in einem Handwerksbetrieb kontrollieren? Geht es nicht ein bißchen preiswerter? Vor 1990 zahlten wir 0,9 % von der Bruttolohnsumme, aber da kostete der Krankentransport auch nicht 750 DM für fünf km! Berufskrankheiten wird es immer geben, nur der aufgeblähte Verwaltungsapparat, unsere Berufsgenossenschaft, müßte zuerst zur Kur!

Drosselung aller finanziell überzogenen Sozialleistungen!

Reduzierung von Überlohnung bei ABM, wie auch im Arbeitslosenbereich. Gerade hier zeigt sich, was 40 Jahre Gewerkschaftslobbyismus im Bundestag für eine unbezahlbare Belastung für das Handwerk aufgebaut hat. Handwerk und Mittelstand können diesem Machtpotential quer durch alle Parteien, schon aus zeitlichen Gründen, nichts entgegenen.

Unser täglich Brot muß bezahlbar bleiben. Energie-, Wasser- und Abwasserkosten dürfen unsere Produkte nicht noch durch eine neue Energiesteuer verteuern. Im Preisvergleich mit den alten Bundesländern liegen unsere Produkte bei 70 % gegenüber einem Kostenfaktor von 110 %, deshalb können nur sinnvolle Tarifabschlüsse für das neue Jahr für uns bindend gemacht werden.

Reindustrialisierung und Erhalt traditioneller Industriebetriebe sowie ein breitgefächelter Mittelstand in den neuen Ländern sind für den Erfolg des Handwerks wichtigstes Fördermittel. Wo Geld erarbeitet wird, wird es auch ausgegeben. Ein aktives Berufsleben, mit vielen Überstunden, zwingen vor Ort einzukaufen. Geschenktes für Nichtarbeit plus viel Freizeit exportiert die Kaufkraft in die angrenzenden alten Bundesländer. Das neue Ladenschlußgesetz intensiviert diesen Kaufkraftexport noch.

Unsere Städte und ihre Einzelhändler brauchen jeden Kunden, die Verödung der Innenstädte und der ländlichen Gebiete durch die Verlagerung der Verkaufsflächen auf die „grüne Wiese“, sind jetzt schon zu einem ernstem Problem geworden. Das potenzierte Mißverhältnis von Einkaufszentren vor den Städten, hat den Wettbewerb gegenüber den innerstädtischen Anbietern, tödlich verzerrt. Der Verdrängungswettbewerb ist zu Ungunsten der Innenstädte entschieden. Diese hochgeförderte Kurzsichtigkeit hat auf Dauer Arbeitsplätze vernichtet und der Verfall der Innenstädte bleibt ein Problem der Kommunen. Großfilialisten und Ketten verdrängen zunehmend junge Einzelhändler, ob Bäcker, Uhrmacher oder Reinigungsbetrieb. Preisdumping der Ketten können die eigenkapitalschwachen Einzelunternehmen schwer begegnen. Der finanzschwache Kunde Ost kauft lieber billig und viel, als teure Qualität.

Meinen Respekt den Abgeordneten des Magdeburger Landtages, die versucht haben, einem Ministerpräsidenten etwas abzuwählen, was er nicht besitzt – Vertrauen. Als Handwerker vertrauen uns die Kunden – und das läßt hoffen.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Ich danke Ihnen, Herr Fischer, für Ihren sehr persönlichen Bericht, aus der Sicht des Bäckerhandwerks. Ich bitte nun Frau Lotzmann, die einen mittelständischen Betrieb

vertritt und Geschäftsführerin einer Bekleidungs-GmbH ist, mit ihrem Bericht zu beginnen.

Martina-Elvira Lotzmann: Ich habe den Erfahrungsbericht zu Papier bringen wollen, das ist mir ganz schlecht gelungen. Ich habe ihn trotzdem abgegeben. Ich denke aber, daß es wichtiger ist, daß ich Ihnen einfach frei von der Leber weg erzähle, was ich so in den letzten sieben Jahren als Unternehmer erlebt habe, und komme damit sicherlich auf den einen oder anderen Schwerpunkt zu sprechen, der heute früh schon angesprochen worden ist.

Zunächst vielleicht so viel: Ich bin in den letzten sieben Jahren vom Händler zum Produzenten geworden. Nachdem ich mich also zunächst mit Groß- und Außenhandel befaßt habe und mit Bekleidung nach Osteuropa gehandelt habe, wollte ich das, womit ich handele auch selbst produzieren. Deshalb habe ich zum einen einen Handelsbetrieb über Management-Buy-Out von der Treuhandanstalt gekauft, und habe später zusätzlich eine Fabrik in Leipzig erworben, wo ich den Nachteil hatte, weil ich wie ein fremder Investor war, und nicht wußte was ich kaufe, sondern einfach gekauft habe. Wie wir das alle gemacht oder auch nicht gemacht haben. Ich selbst habe die persönliche Verantwortung übernommen, dabei hatte ich weder Kapital noch Garantien und Bürgschaften. Ich wurde Nutznießer von Existenzgründungsunterstützungen, die die Bundesregierung geschaffen hatte, die ich natürlich auch genutzt habe. Ich habe davon partizipiert, daß ich im Prinzip den vorhandenen Behördenaufbau genutzt habe, die schon existierenden Strukturen und auch Gesetze, die mir zwar mit dem Neueinstieg in das große Deutschland fremd waren, aber letztlich waren sie schon da. Wenn ich heute z. B. in Usbekistan bin und dort vor Unternehmern über die Privatisierung meiner Unternehmen spreche, dann sagen die als allererstes zu mir, das kann ja alles ganz schwierig sein und viel auch übergestülpt sein, aber ihr habt wenigsten Strukturen und Regelungen. Wir haben überhaupt gar keine Regelungen in Usbekistan, und deshalb ist es für uns um so schwieriger. Und ich glaube genau da ist der Punkt, daß wir in Deutschland – trotz aller Schwierigkeiten – funktionierende Strukturen und Gesetze als Basis gehabt haben, auf der wir unsere Unternehmen aufbauen konnten. Ich darf auch nicht verschweigen, daß ich sicherlich einer der Fälle bin, die nicht unbedingt über die BvS oder früher über die Treuhandanstalt schimpfen muß, weil ich eigentlich, wenn ich zunächst auch erst einmal zweieinhalb Jahre umsonst versucht habe, das erste Unternehmen zu privatisieren, und das, gemeinsam mit einem westdeutschen Unternehmen, gescheitert ist. Ich habe versucht, ein Treuhandunternehmen zu sanieren, das hat die BvS respektiert und hat versucht, mir vernünftige Kaufkonditionen einzuräumen. Das war mein Start als Unternehmerin mit vielen Hemmnissen, aber auch Erfolgen.

Heute früh wurde davon gesprochen, daß wir also im Prinzip dieses Unternehmertum, daß wir den Mittelstand und flexible Unternehmen dringend brauchen. Es gibt eine Menge an Ostdeutschen, die 1990/91 richtig hungrig darauf waren, Unternehmer zu sein. Ich war schon vor der Wende Betriebsdirektorin. In dieser Funktion habe ich mir auch schon manches gedacht, was ich machen

wollte, doch das paßte nicht in die vorhandenen Strukturen. Die Freiheit, unternehmerisch zu beginnen, ein Unternehmen zu gründen, war eine wichtige Grundlage für viele ostdeutsche Menschen. Wer sind eigentlich die Existenzgründer?

Mit der Entscheidung, selbständig zu werden, lebe ich in dem Bewußtsein, und das ist ja eigentlich der Mittelstand, ich bin der Mittelständler, der mit Haut und Haaren für sein Vermögen haftet. Im Unterschied zu allen anderen, die irgendwo in unserem Lande irgend etwas zu sagen haben. Und wenn ich sage, ich hafte mit meinem ganzen Vermögen, dann ist das mein Vermögen und das meiner Familie. Im Moment besteht das Vermögen ja eigentlich nur aus Bankschulden. Die Bank läßt sich alles erst einmal übertragen und wenn es schief geht, stehe ich als mittelständischer Unternehmer vor dem Nichts. Wenn es gut geht, bin ich sicherlich irgendwann ein gemachter Mann oder eine gemachte Frau. Nur diese Risikoentscheidung ist natürlich eine Entscheidung, die nicht einfach mit Risiko zu bezeichnen ist. Denn wenn man sich ansieht, wie unsere Wirtschaft funktioniert, so steht der Unternehmer eigentlich im Zentrum, da alle sich absichern und auf den Unternehmer zielen, und letztlich der Unternehmer mit seiner unternehmerischen Entscheidung immer in allen Richtungen die Konsequenzen selbst tragen muß. Ob nun Gewerkschaften irgend etwas erkämpfen oder nicht, der Unternehmer muß es selbst tragen, und wenn er Mittelständler ist, der mit seinem privaten Vermögen haftet, dann ist es schon ein Thema für sich. Warum spreche ich gerade die Gewerkschaften an? Ich habe mit den beiden Unternehmen einen sehr schweren Weg hinter mich gebracht. Zunächst ging alles nur bergauf, in diesem Jahr ging alles bergab. Es gibt in Weißrußland einen Präsidenten, der heißt Lukaschenkow. Er hat fast einen Bürgerkrieg verursacht, das haben Sie alle erlebt. Ich selbst hatte einen Handelsbetrieb – unsere 100 %ige Tochterfirma – in Weißrußland angesiedelt. Wenn man nicht mehr konvertieren kann und die Gläubiger nicht mehr warten wollen, dann gibt es nur noch den Weg zur Gesamtvollstreckung. Ob man da etwas dafür kann oder nicht, spielt dabei wirklich gar keine Rolle.

In dem Bekleidungsbetrieb hatten wir 110 Leute beschäftigt. Es waren 75, als ich den Betrieb kaufte. Ich habe den Betrieb innerhalb von einem Jahr saniert, habe ihn umgebaut, habe ihn entwickelt, habe dann eine neue Kollektion, also eine Eigenkollektion entworfen, weil der Betrieb, als ich ihn kaufte, aus reiner Lohnarbeit bestand für einen einzigen westdeutschen Betrieb. Was die eigene Kollektion betrifft, habe ich mir erlaubt, Ihnen meinen Katalog mitzubringen, damit Sie zumindest eine Vorstellung haben, was wir selbst machen.

Als im Sommer diesen Jahres dieser westdeutsche Betrieb eine sehr schlechte wirtschaftliche Lage hatte, hat er ohne Vorankündigung seine Aufträge komplett storniert, weil er seine eigene Kollektion eingestampft hat, mit dem Ergebnis, daß unser Unternehmen, das gerade in dem Moment auf dem Stand war, richtig Geld zu verdienen und auch Leuten Beschäftigung zu garantieren, mußte dieser Betrieb um die Hälfte schrumpfen. Ich stand vor der Frage, wenn ich 90 % Kapazitätsausfall habe, kann ich dann überhaupt weiterleben oder

muß ich dann nicht diesen Betrieb schließen? Ich habe mich entschieden, und das ist dieser unternehmerische Hunger, zu kämpfen, einfach dafür zu kämpfen, daß dieser Produktionsbetrieb in Leipzig erhalten bleibt, und wir unter allen Umständen neue Aufträge suchen, und natürlich mit unserer Eigenkollektion auch eine weitere Entwicklung gehen, die dann letztlich irgendwann auch den Anteil der Lohnfertigung immer mehr zurückdrängen soll, und eine Eigenfertigung im Lande bringt. In diesem Rahmen habe ich sowohl die Vorteile, als auch die Hemmnisse für die Entwicklung eines Betriebes erkennen müssen. Wenn ich heute hier sitze, die ganze Situation war im Mai diesen Jahres, dann darf ich Ihnen sagen, wir haben das Ganze überlebt und wir können heute sagen, daß wir auf einem Niveau sind, auf dem wir uns nun wieder schrittweise nach oben entwickeln können. Der Weg bis dahin ist äußerst hart gewesen und muß von zwei Seiten betrachtet werden. Nämlich, und hier schließe ich mich dem an, was Herr Dirschka vorhin sagte, wir können nicht um jeden Preis Betriebe, die möglicherweise hoch überschuldet oder einfach schon Leichen sind, wieder erneut fördern.

Ich stand ja fast vor dieser gleichen Frage. Wenn ich dann zu einer Bank oder zu den Fördereinrichtungen gehe, die es im Land Sachsen gibt, dann werden die alle sagen, definiere doch erst einmal Deine Zukunft neu. Wenn Du sie nicht neu definieren kannst, kannst Du nicht gefördert werden. Das ist eine total richtige Einstellung. Die zweite Einstellung ist aber die, auch wenn dann die Zukunft definiert werden kann, wenn das Konzept funktioniert, es ist trotzdem so, daß die Behördenwege, um Betriebe zu retten, und wir sind ein Rettungsfall gewesen, daß diese Wege äußerst langsam sind. Wenn es wirklich um Zeitnot geht, dann kann es passieren, daß durch zu langsame Behördenwege der Betrieb nicht mehr überlebt. Wir haben es überlebt, weil auch hier die Mannschaft, die hinter mir steht, im wahrsten Sinne des Wortes mitgekämpft hat. Wir haben über Monate keine Löhne zahlen können, weil wir über keine Einnahmen verfügt haben und Ausgaben notwendig waren, um den Produktionsprozeß zu erhalten. Die Mannschaft war motiviert, das hat letztendlich alle Banken vereint, um dann zu sagen, dieser Betrieb wird gefördert und er kann sich jetzt wieder „nach oben“ entwickeln. Aber die Hemmnisse selbst, die langsamen Wege zwischen den einzelnen Fördereinrichtungen, die letztlich alle erst einmal prüfen müssen, Einschätzungen geben müssen, das sind sicherlich Wege, die manchem Unternehmen dann doch den Garaus machen, bevor Fördermittel fließen. Ein weiteres Problem bildet die Zahlungsmoral, da viele Betriebe in Ostdeutschland Liquiditätsschwierigkeiten haben. Die Lieferanten, von denen wir Materialien kaufen, sagen, Du bekommst die Materialien als Vorkasse. Ich selbst verkaufe aber meine Ware an andere, die mir keine Vorkasse leisten. Damit verschärft sich die Liquiditätsschwäche und drückt vielen Unternehmen die Luft ab. Sicherlich haben alle mittelständischen Unternehmen das Problem, im Förderdschungel zurechtzukommen.

Einige Bemerkungen zum Thema Eigenkapital: Unter dem Strich, wenn es gelingt, in mittelständischen Unternehmen die Eigenkapitaldecke massiv zu stärken, dann brauchen wir auch keine anderen Fördermittel. Wenn ich heute das

Messeprogramm mache, und mich frage, auf welche Messen in der Welt gehe ich mit meiner Kollektion, um diese Kollektion in den Markt zu bringen, dann kann ich manche Messe aus Kostengründen nicht besuchen, insbesondere, wenn diese Messen nicht durch den Bund gefördert werden. Andererseits, wenn ich über das nötige Eigenkapital verfüge, dann kann ich mir diese Entscheidungen leisten, weil ich ja nur auf diese Messen gehen werde, wo letztlich auch ein unternehmerischer Erfolg zutage tritt, und dadurch eine Umsatzentwicklung eintritt. Und so gibt es viele andere Dinge, wo immer nach Förderungen und neuen Förderprogrammen gerufen wird. Letztlich blockiert eine zu dünne Eigenkapitaldecke unternehmerische Entscheidungen. In diesem Rahmen, um noch einmal das Eigenkapital zu beleuchten, dürfen wir eben auch nicht vergessen, daß wir unsere Unternehmen ja eigentlich alle auf Verschleiß fahren. Heute früh wurde schon davon gesprochen, Rückstellungen können wir nicht bilden.

Fördermittel waren für mich eine sehr wirksame Hilfe. Die Industrie muß hohe Investitionen leisten. Ich habe im letzten Jahr in erheblichem Maße investiert, ca. 1,5 Mio. DM. Wenn ich das alles über ERP-Mittel finanziere, diese ERP-Mittel stehen auf der Passivseite der Bilanz und, auf der Aktivseite stehen die Abschreibungen. Die Abschreibungen gehen viel schneller nach unten, die ERP-Mittel sind ja langfristig finanziert, und damit zehrt sich das Unternehmen aus.

Ein zweiter Faktor, der vielen Unternehmen zu schaffen macht. Heute Vormittag wurde von großen Losgrößen im Bauwesen gesprochen. Ich selbst nehme an öffentlichen Ausschreibungen nicht teil, weil ich mit hiesiger Produktion einfach zu teuer bin, Armeuniformen oder Polizeijacken zu fertigen. Unsere Produktion ist zumeist eine hochwertige Fertigung. Andererseits ist es aber so, daß auch ich mich fürchten müßte vor zu großen Losgrößen, weil auch ich sie nicht finanzieren könnte, wenn ich denn einen Auftrag bekommen würde. Also auch dieser Teufelskreis spielt, glaube ich, sicherlich eine bestimmte Rolle in allen Branchen. Die Unternehmen der Bekleidungsindustrie, die noch vorhanden sind, und die sich für solche öffentlichen Aufträge bewerben, die stehen letztlich vor diesen Finanzierungsfragen und kommen dann nicht zurecht. Ich will noch ein Wort zur Bekleidungsindustrie sagen. Die Bekleidungsindustrie wird ja eigentlich als ein typischer Fall für das Auslagern der Produktion ins Ausland betrachtet. Es gibt in Ostdeutschland relativ wenige Betriebe, die noch existieren. Sie haben aber in den letzten sieben Jahren enorm gekämpft, um existent zu bleiben. Wenn wir noch existieren, dann letztlich deshalb, weil wir eine hochwertige Bekleidung herstellen und diese hochwertige Bekleidung letztlich auch über die Löhne finanzieren können. Es gibt aber noch andere Dinge, die eine Rolle spielen. Wenn wir kleine Losgrößen produzieren, kann sich nicht jeder leisten, in jeden Laden von jedem Modell 20 Stück zu liefern, weil er die teure Ware dann nicht verkaufen kann. Er produziert also kleine Losgrößen und die kann er im Ausland nicht produzieren. Als wir im Sommer 1996 diesen Auftragswegbruch aus der fremden Lohnarbeit hatten, war ich erstaunt. Ich habe zwar Riesenkopfstände machen

müssen, um an Arbeit zu kommen, ich war erstaunt, wie viele westdeutsche Produzenten sich wieder zu Deutschland bekennen, weil sie sagen, ich kann zwar mit der heißen Nadel schnell irgendwo etwas nähen lassen, aber wenn es das Topsacko sein muß, und wenn das nur 100-stückweise gefertigt wird, und wenn es auch noch schnell gehen soll, das ist wie früher in der DDR. Auch heute kommen die Gewebe nicht so planmäßig wie sie sollen, aber der Ausliefertermin ist der gleiche geblieben, und ich muß dem Kunden gegenüber pünktlich sein, sonst will der nie wieder von mir ein Kostüm kaufen. Also werden die Fristen für den Produzenten immer kürzer und das kann er im Ausland nicht absichern. Sehr viele kommen jetzt und sagen, wir brauchen kleine flexible Einheiten, und das ist natürlich die Chance für ein mittelständisches Unternehmen, auch wenn es zur Bekleidungsindustrie gehört.

Noch ein Wort zur Marktpräsenz. Wir haben es deutlich spüren müssen, wie schwierig es ist, von heute auf morgen in einen anderen Markt zu kommen. In Ostdeutschland ist es sicherlich auch nicht einfach, aber hier kannte man mich und hatte durch den Firmennamen ein bestimmtes Interesse, und es war auch relativ einfach, Kunden zu finden. Ich sage relativ einfach, ohne arrogant wirken zu wollen. Wahnsinnig schwierig war es für mich, in Westdeutschland überhaupt einen Agenten zu finden, der bereit ist, meine Kollektion erst einmal in sein Verkaufslager zu nehmen, weil westdeutsche Unternehmer einfach gar kein Vertrauen in ein ostdeutsches Unternehmen haben. Der Unternehmer im Westen sagt, ich schmeiße jetzt ein anderes Unternehmen raus, mit dem ich seit zehn Jahren hervorragende Beziehungen habe, aber woher weiß ich denn, ob du nächstes Jahr überhaupt noch existierst. Davon ganz abgesehen, daß in erster Linie schon ein bestimmtes Mißtrauen gegenüber neuen Produkten vorhanden ist, was erst mit dem Aha-Effekt beseitigt wird, wenn man sich das Produkt ansieht. Aber man muß erst einmal die Bereitschaft haben, daß das Produkt angesehen wird. Wir haben uns darum bemüht, bei „Quelle“ in einige Aufträge hineinzukommen. Ich weiß, daß „Quelle“ von knapp 700 auf 150 Lieferanten schrumpft, und es ist also fast ein Wunder, daß ich trotzdem die Tür geöffnet bekam und bei „Quelle“ nachfragen durfte, ob ich einen Auftrag bekomme. Und ich muß jeden Tag neu fragen, wann kommt nun der Mantel von Lagerfeld, damit ich den auch wirklich produzieren kann. Ich muß jeden Tag neu sagen, hier bin ich mit meiner Kollektion und es ist nicht das durchschnittliche Produzent-Kundenverhalten. Es ist schon wahnsinnig, erst einmal überhaupt eine Chance zu bekommen, auch nur ein Kostüm in irgendeinem Katalog zu bekommen. Es ist sicherlich unsere Aufgabe, nur, wir haben ja so verdammt wenig Zeit, das alles zu tun und so verdammt wenig Geld und Luft, das alles durchzustehen. In dem Rahmen habe ich feststellen müssen, daß ich im Ausland eine wesentlich bessere Aufgeschlossenheit gefunden habe, auch Bereitschaft uns aufzunehmen, wertfrei, ob ich nun aus dem Westen oder aus dem Osten bin. Ein englischer Unternehmer sagte, das Kostüm gefällt mir und ich kaufe das jetzt bei Dir. Wir mußten jetzt auf die Messen gehen, auch dort, wo wir es uns eigentlich nicht leisten konnten. Wir mußten Geld in Werbung stecken, obwohl wir es uns nicht leisten konnten. Sonst könnten wir heute

nicht sagen, daß wir ein Vertriebsnetz außerhalb von Deutschland aufgebaut haben, was uns in einem bestimmten Umfang doch gewährt, daß wir schrittweise und erfolgreich arbeiten können.

Ein letztes Wort zur Auslandsfertigung und weiteren Inlandfertigungen: Auch wir kommen nicht umhin, ins Ausland zu gehen, und im Ausland zu fertigen, weil einfach auf Dauer ein deutscher Export ins Ausland nicht funktionieren kann. Im europäischen Ausland ist es kein Problem, da gibt es keine Zölle und keine Steuern. Gehe ich aber nach Osteuropa, habe ich ein Riesenproblem, überhaupt zu exportieren, und um dort meine Ware noch zu vernünftigen Preisen anzubieten. Verlagere ich die Produktion nach Osteuropa und verkaufe dann dort, wird es mit Sicherheit einfacher. Wir werden die eigene Produktion, die in Europa verkauft werden soll, aber weiter in Deutschland belassen. Wir werden in anderen Ländern, ich z. B. in Tschechien, in Estland, in Rußland und in Weißrußland, soweit Lukaschenkow nicht doch noch einen Bürgerkrieg verursacht, fertigen, um die Ware, die dort gefertigt wird, dort zu verkaufen. Wir werden dort mit entsprechenden Preisen handeln können, so daß wir dann unsere Arbeit hier in Deutschland subventionieren können, damit unsere Produktionseinheit hier nicht noch weiter schrumpft, sondern sich wieder aufbauen kann.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Frau Lotzmann, ganz herzlichen Dank für ihren engagierten und spannenden Bericht. Ich glaube, wir freuen uns alle schon auf die Diskussion, für die es in Ihrem Bericht eine Menge Ansatzpunkte gibt. Vorher wollen wir aber noch Herrn Werner anhören.

Bernd Werner: Mein Name ist Bernd Werner. Mit diesem Namen firmiere ich als Bernd Werner Bürohaus und Spielzeugland GmbH; d. h. ich bin geschäftsführender Gesellschafter. Ich bin Jahrgang 1939 und habe das Geschäft damals 1961 als jüngster Gewerbetreibender in Leipzig übernommen. Übernommen von meinen Großeltern, die dieses Geschäft 1913 in Leipzig gegründet haben. Und an der gleichen Stelle habe ich bis 1990/91 weiter gehandelt, auch heute noch. Es ist auf und ab gegangen, es kam der Zusammenbruch 1945. Meine Großeltern haben das Geschäft über die Wirren der Nachkriegszeit gerettet. Dann kam die Zeit des 17. Juni 1953, wo es sehr finster für private Gewerbetreibende in unserem Land aussah. Später wurde wieder ein Lichtblick am Horizont gesehen und ich stieg, wie gesagt, 1961 in das Geschäft ein, und bekam damals meinen Gewerbeschein und habe dieses Geschäft als Büro- und Spielwarengeschäft voll privat bis 1972 weitergeführt. 1972 wurde ich Kommissionshändler. Ich möchte ganz laut sagen, das Schlechteste war es nicht. Ich habe bloß ein bißchen spät angefangen. Wir hatten als private Händler überhaupt keine Produktion. Wir hatten auch keine Fertigung. Irgendwann einmal war das Kapital „aufgefressen“ bzw. wir konnten kein neues Geschäftskapital anhäufen. Der Betrieb hat sich natürlich vorwärts entwickelt, aber es war kein Kapital mehr vorhanden. Der Kommissionshandel hat es uns dann ermöglicht, doch vernünftig weiterzumachen. Und

genau in dem Jahr, als die große „Verhonneckerung“ oder die Verstaatlichung begann, wurde ich „halbverstaatlicht“, wenn man das so bezeichnen will. Aber für all die, die das vielleicht nicht wissen, oder es vergessen haben, als Kommissionshändler war man selbst 100 %ig verantwortlich für den Einkauf, für den Verkauf, für das verwaltete Geld. Wenn etwas fehlte, hatte ich das aus der eigenen Tasche draufzulegen. Ich hatte mich um alle Dinge zu kümmern, wo ich Handel betreibe etc. Das war alles mein Bier. Ich habe in einer relativ großen Selbständigkeit weiter handeln können. Dann kamen die Ereignisse 1989/90. Hier muß ich jetzt sagen, es war eine irre Zeit, und als Leipziger ist man ja auch um den Ring „geschlappt“, und irgendwann hat man dann gesagt, das alleine tut es nicht. Du mußt etwas tun, nur hier noch rumlaufen, das geht nicht. So haben auch andere darüber nachgedacht, und es war die Zeit der großen Gründung von Verbänden, Interessengruppen etc. Übrig geblieben ist auf meinem Gebiet z. B. der Handelsverband, dessen Vorsitzender ich bin, d. h. ich bin Vorsitzender vom Handelsverband Westsachsen. Das begann damals alles und es war eine irre Zeit. Wir wußten gar nicht wo uns der Kopf steht. Wir sind nur noch vorwärts marschiert und haben gesagt, jetzt müssen wir etwas anpacken. Jetzt müssen wir etwas verändern. Als dann im Juli 1990 die Währungsunion stattfand, habe ich einem sehr guten Geschäftsfreund nach Mainz geschrieben: „Ich bin überglücklich, ich bin wieder freier Kaufmann“. Ab 1. Juli 1990 hatte ich mein Geschäft wieder auf voller privater Basis zurück. Das hat natürlich auch beinhaltet, dieses wieder Frei-Sein, ich habe die Freiheit vorwärts zu marschieren oder ich habe die Freiheit mit Pauken und Trompeten unterzugehen. Ich habe mich damals, wie alle anderen auch, mächtig ins Zeug gelegt. Ich bin damals Mitglied der VEDES – einer Einkaufskooperation – geworden, als Spielwaren- und Bürobedarfsmensch von Einkaufskooperationen bin ich bei Büro aktuell Frankfurt. Allein diese Möglichkeit, mit solchen Kooperationen zu arbeiten, hat so viele Vorteile und so viel Gutes gebracht und auch Sicherheit. Das ist kaum mit Worten zu beschreiben. Es ist dann weitergegangen, zu der damaligen Zeit sind dann ja auch die Banken zu uns gekommen, und wir lernten ein völlig neues Bank- und Kreditwesen kennen. Wenn ich daran denke, und das ist einer meiner größten Fehler gewesen, daß ich das nicht richtig gemacht habe. Ich habe damals meine Bank angerufen und gesagt: „Ich brauche Sicherheit, ich brauche Kontokorrent“. Als man mir antwortete: „Ja, das ist in Ordnung, das glaube ich Ihnen, wieviel brauchen Sie denn?“ Da dachte ich, naja, was machste denn, du willst dich doch nicht so verschulden, da habe ich 40.000 DM gesagt. Ich Knallkopp! Das habe ich am Telefon alles klargekriegt. Ich hätte 100.000 DM sagen sollen, die hätten mir das am Telefon gegeben. Heute fällt mir das Ding auf die Füße. Ich habe heute einen Umsatz von über 3 Mio. DM und das mit etwa über 40.000 DM Überziehungskredit. Das muß mir mal einer nachmachen, also das ist nicht einfach. Da sind einmal die Vorteile gewesen, die damals auf uns zukamen, und es sind natürlich in der Zwischenzeit Dinge passiert, und nicht zuletzt durch unseren „Schneider“. Aber ich glaube, wir Leipziger werden ihm auch noch einmal ein Denkmal setzen. Denn wenn der nicht gewesen wäre, würde manches in Leipzig nicht vorwärts gehen. Aber, ich will ja über mich sprechen und nicht über

Herrn Schneider. In der Zwischenzeit habe ich also zwei Spielwarengeschäfte, um nur zu verdeutlichen, wie die Entwicklung vorwärts ging. Ich habe noch einen Papeterieladen und ein Verkaufslager für gewerblichen Bürobedarf, d. h. ich habe gute Erfahrungen mit Ausschreibungsgeschäften. Wenn ich „gute Erfahrungen“ sage, dann meine ich das in Anführungsstrichen. Wir haben Partner, die sind ganz vernünftig, aber wir haben auch Partner, und dazu gehört u. a. die Kommune, die sind nicht ganz so vernünftig. Am Anfang waren sie ganz unvernünftig, da haben sie so gut wie gar nicht mit uns gearbeitet, weil wir für sie nicht zuverlässig waren. Oder sie glaubten, daß wir es nicht bringen, daß wir es nicht können, das mußten wir denen erst beweisen. Wir waren eben doof.

Ich bin im klassischen Bereich der Büroartikel tätig. Und dann habe ich mich mächtig geärgert, und das tue ich auch heute noch. Warum vergeben Kommunen und die öffentliche Hand nicht Aufträge an bodenständige Firmen? Die sollten doch den Firmen Lohn und Brot geben, die auch in ihrem Ort, in ihrer Kommune, in ihrem Gebiet die Steuern lassen. Aber nein, da werden zum x-ten Male an irgendwelche Betriebe Aufträge vergeben, und die bezahlen dann ihre Steuern zumindestens nicht in Leipzig und nicht in Sachsen, sondern woanders, und da hat unser Land, unsere Stadt sehr wenig davon.

Ich empfinde es als ganz schlecht, daß wir bedenkenlos die Organisationen und die Gesetze der alten Bundesrepublik übergestülpt bekommen haben. Es war nicht in Ordnung. Ich war mir im klaren, daß wir nicht unter Naturschutz gestellt werden konnten. Aber dieses Wort von der DM, die es schon richten wird, das war auch nicht gut, genau das war ein Fehler. Das Kind ist in den Brunnen gefallen, wir müssen uns nicht mehr darüber unterhalten, d. h. wir müssen uns doch darüber unterhalten, um Fehler dieser Art in Zukunft zu vermeiden.

Wir haben in der zweiten Hälfte 1990 gute Gewinne gemacht. Keiner wußte, was für Steuern gezahlt werden. Wir hätten diese Gewinne nutzen müssen, um uns Eigenkapital zu schaffen. Aber nein, 1991/92 war ja der Herr Waigel schon mein liebster Freund und hat uns das alles weggenommen. Wir wollen nun versuchen, das alles wieder von Herrn Waigel zurückzubekommen, aber das ist nicht so einfach. Daran sind viele Betriebe schon mal gescheitert. Die hatten auf einmal eine Steuerlast, mit der sie nicht gerechnet hatten, und hatten sich aus Leichtsinn auch mit Geldern vorwärts bewegt, und haben es leichtsinnig ausgegeben für zu große Autos oder sonst etwas. Man hat nicht richtig investiert, man hat keine ordentliche Rücklage gebildet, und jetzt haben wir den Salat. Wir sind da ein bißchen in ein Loch gefallen. Sicher standen wir nicht unter Naturschutz, aber dieser Weg hätte politisch begleitet werden müssen.

Ich will ja gar nicht das Geld in meiner Tasche haben, um ein fröhliches Leben zu haben. Ich will doch nur, daß das Geld den Betrieben zugute kommt, damit sie stabiler werden. Unser aller Problem ist, ich sage das noch einmal, fehlendes Eigenkapital. Und hier kommen wir zu dem Grundsatz Rückgabe vor Entschädigung. Das ist – aus meiner Sicht – keine gute Entscheidung gewesen.

Ich selbst kämpfe damit. Ich handele in einem Gebäude, das meinen Großeltern gehört hat. Ich hatte es zuerst wegen drohender Überschuldung weggegeben, dann habe ich einen Rückgabeantrag gestellt, hatte aber vorher gemeint, das ist nicht möglich und hatte Rückkaufsrecht bzw. Vorkaufrechte angemeldet. Das wurde abgelehnt. Als das Gesetz der Rückgabe bekanntgegeben wurde, habe ich Rückgabe beantragt. Ich habe das Gebäude bis heute noch nicht zurück. Ich habe den Antrag auf Investitionsvorrang gestellt. Aber was bedeutet das? Ich kann wohl jetzt handwerkeln darin, aber genau hier liegt das Riesenproblem. Ich habe keine Sicherheiten für die Bank. Ich will und muß mich etwas vergrößern, denn unsere alten Geschäfte, wie wir sie hatten, die sind quadratmetermäßig viel zu klein, um anspruchsvoll handeln zu können, um überleben zu können.

In meiner Gegend entsteht ein großes Stadtteilzentrum mit Läden, aber auch mit vielen Wohnungen, und dort will ich ein größeres Geschäft aufmachen. Dazu brauche ich Geld. Die Bank fragt nach Sicherheiten, die ich nicht habe. Als ich mein Geschäftsgebäude erwähne, werde ich nach dem Investitionsvorrang gefragt. „Was wollen Sie denn haben, wenn dieser Rückgabeanspruch nicht genehmigt wird?“ lautet die Frage der Bank. Ich sage, eine halbe Mio. DM und die Bank lehnt ab. Das ist mir vor 14 Tagen passiert, seit dem schlafe ich manchmal ein bißchen schlechter, denn in meinem Betrieb arbeiten meine Kinder mit. Ich baue nicht mehr für mich selbst, denn ich könnte auf meiner kleinen Klitsche die paar Jahre bis zur Rente „runterreißen“. Wir haben aber 15 Beschäftigte, von den 15 Beschäftigten sind fünf Familienmitglieder. Bei uns ist die Nachfolgeregelung dadurch gesichert. Meine Beschäftigten haben alle ihre Berufe aufgegeben. Ich bin in der Verantwortung, ich muß das Geschäft erhalten und vorwärtsbringen. Ich muß den Grundstein legen und das Gebäude darauf aufbauen. Jetzt kämpfe ich wie wir alle mit Geld, um Geld, fürs Geld. Nun wollen wir mal schauen, was kommt. Ich bin von Natur aus Optimist. In der nächsten Woche ist die Deutsche Ausgleichsbank in Leipzig, und da habe ich ein weiteres Gespräch. Vielleicht verläuft es nicht ganz so zappenduster, wie ich es im Moment sehe. Aber Sie merken, wenn Rückgabe leichter gemacht worden wäre, in meinem Fall zum Beispiel, dann wäre es natürlich für mich günstiger. Wenn eine klare Entscheidung vom Gesetzgeber gekommen wäre, bezüglich der Entschädigung, dann hätten wir gesagt, wir kaufen das und hätten unsere Produktionsstätte, in der wir seit Jahrzehnten arbeiten. Aber so wußten wir nicht, was der eventuelle alte Eigentümer jetzt macht, und wir mußten uns fragen, „verklitscht“ der das Ding wieder? Es ist ja sehr häufig passiert, daß der alte Eigentümer sein Eigentum zum soundsovielten Male als Spekulations- und Gewinnobjekt gesehen hat. Das ganz einfach noch einmal zu der Frage Rückgabe oder Entschädigung. Sie hatten recht wißbegierige Fragen, und ich habe versucht, darauf zu antworten.

Mittelstand, was heißt denn Mittelstand, was ist ein mittelständischer Betrieb? 5 Mio Mark Umsatz, weniger oder höher? Was sind wir denn im Osten? Wir sind Kleinbetriebe. Mit unseren Umsätzen, die wir haben, sind wir doch alles Kleinbetriebe. Mittelständischer Betrieb – wann fängt der an, mit zwei Be-

schäftigten, mit 100 Beschäftigten? Karstadt ist z. B. ein mittelständischer Betrieb. Karstadt selbst bezeichnet sich als mittelständischen Betrieb. Die „Metro“ bezeichnet sich als größten Kaufhauskonzern Europas, als mittelständischer Betrieb. Was sind wir denn dann? Sind wir noch Mittelstand? Hier liegen also große Probleme und da sehen wir auch schon die Problematik bezüglich eventueller Marktchancen, die gar nicht so ohne weiteres gegeben sind.

Die Wettbewerbssituation ist eigentlich nicht so verkehrt bei uns. Wir sind an die Region gebunden. Frau Lotzmann muß raus, die muß in die Welt hinaus. Ich muß das nicht. Ich spreche die Menschen in der Region an, und hier kann ich natürlich durch meine Bodenständigkeit und durch mein Wissen im Wettbewerb vielleicht noch gut mithalten. Aufträge von westdeutschen und ausländischen Abnehmer haben wir im übertragenen Sinne auch. Wir arbeiten mit Betrieben, die ihren Stammsitz in der alten Bundesrepublik haben, zusammen. Und die haben uns was Feines beigebracht. Die haben uns beigebracht, drei Wochen nach der letzten Zahlungsfrist erst zu bezahlen, und dann gebe ich 2 % Skonto, und die nehmen grundsätzlich dann noch 3 % Skonto und sitzen dann immer noch auf dem hohen Roß. Das Negative nimmt man sehr schnell an und hier kommt eigentlich auch die ganze Geschichte, die vorhin schon einmal genannt wurde, wenn von schlechter Zahlungsmoral die Rede war. Ich kann schlecht meine Lieferanten bezahlen und damit kommt eine Lawine ins Rollen, die nicht so ohne weiteres zu stoppen ist. Ich selbst bin sehr unglücklich darüber. Herr Dirschka hatte vorhin gesagt, früher galt noch ein Handschlag etwas unter Kaufleuten. Man konnte sich in die Augen sehen und konnte sich aufeinander verlassen. Das kann man heute nicht mehr.

In Leipzig gibt es eine Initiative, ich bin dieser noch nicht beigetreten, aber ich bin dort sehr engagiert. Diese Initiative ist wie ein Gütesiegel und nennt sich die „Gilde der ehrbaren Kaufleute“. Die Mitglieder wissen voneinander, daß sie sich vertrauen können. Ich glaube, daß das schöne Wort „Ehre“ zum Teil umgemünzt worden ist. Was ich unter Ehre verstehe, das ist oftmals etwas ganz anderes, als das, was andere unter Ehre verstehen.

Es ist ein Wahnsinnsproblem, daß wir in den neuen Bundesländern keine Industrie haben. Darüber ist bereits ausführlich gesprochen worden. Ich möchte noch etwas zum Problem der Förderung sagen. Der Handel hat ganz wenige Fördergelder bekommen. Es gibt für den Handel so gut wie keinen Fördertopf. Existenzgründungen werden zwar gefördert, aber was andere Investitionen etc. im Handel betrifft, sieht es schlecht aus. In letzter Zeit gibt es zwar die 10 % Förderung, das ist aber auch alles und herzlich wenig.

Ich bin eigentlich fast am Ende. Ein Wort noch zu den Einkaufszentren auf der „grünen Wiese“. Ich glaube hier hat auch die Politiker versagt. Die Politiker haben heute zum Teil schon soviel Schelte bekommen, und ich kann mich eigentlich dem nur anschließen. Manchmal bin ich krank vor Zorn, daß viele Menschen in Bonn nicht sehen, wie es in diesem Land aussieht, und wie es da zugeht, und ich bin voller Angst, was geschehen kann. Ich habe einen Zusammenbruch des Systems 1945 erlebt, und ich habe einen zweiten großen Zu-

sammenbruch erlebt, als unser Staat zusammenbrach. Ich war froh darüber, aber ich befürchte, und darüber bin ich nicht froh, daß wir Dingen entgegen-schlittern, die uns irgendwann einmal aus der Hand gleiten. Hier appelliere ich an Sie, tun Sie alles und machen Sie Ihre Kollegen in Bonn munter. Es ist schlimmer als Sie glauben. Die breite Meinung der Bevölkerung ist schlecht und das hat mit der „grünen Wiese“ nichts zu tun. Die „grüne Wiese“ macht uns zu schaffen. Immerhin ist es so, daß wir 60 % aller Einkaufsmöglichkeiten auf der „grünen Wiese“ haben, in Westdeutschland sind das 30 %. Unsere Einkaufskraft ist viel geringer als die im Westen. Es besteht ein arges Mißverhältnis.

Das Schlimme ist, daß am Anfang Fördermittel für den Aufbau von Gewerbe-gebieten verschleudert wurden. Auf diesen Gewerbegebieten wurden Handels-einrichtungen mitgefördert. Große Unternehmen wie C&A u. a. haben die För-dergelder abkassiert. Wir haben nichts bekommen. Die vielen kleinen Dinge haben im Endeffekt große Probleme hervorgerufen. Ich danke Ihnen fürs Zu-hören.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Herzlichen Dank, Herr Werner. Diese Anhörung dient dazu, daß die Partner in Bonn ein bißchen besser erfahren, was hier in denen neuen Bundesländern passiert. Insofern sind wir Ihnen sehr dankbar, daß Sie uns so offen und unkompliziert sagen, was Sie für Probleme haben und wie Sie damit leben. Wir wissen aber auch, daß die „grüne Wiese“ eben nicht in Bonn gepflastert wird, sondern hier, und daß wir eine gestaffelte Verantwortung haben. Insofern denke ich auch, daß uns die Anhörung hier hilft. Ich bin mir sicher, daß auch der Beitrag von Herrn Fell uns in dem Sinne helfen wird.

Wolfgang Fell: Vielen Dank, Herr Vorsitzender, meine sehr verehrten Damen und Herren. Es ist mehr als Routine, wenn ich Ihnen zunächst einmal dafür danke, daß Sie sich mit Ihrer Arbeit, den ganz besonderen Problemen des Mittelstandes zuwenden, und daß Sie mich eingeladen haben als Präsident der Industrie- und Handelskammer Halle/Dessau, hierzu ein paar Anmerkungen zu machen.

Ich möchte mich Ihnen kurz vorstellen. Mein Name ist Wolfgang Fell. Ich bin verheiratet, habe zwei Söhne, gebürtiger Hallenser, Schulabschluß Polytechnische Oberschule, anschließend die Lehre als Koch und Kellner in Halle, habe anschließend in Leipzig Gaststätten- und Hotelwesen studiert, 1980 aus dem volkseigenen Sektor ausgestiegen und bin nun in der private Wirtschaft tätig. Als damaliger Kohlenhändler in Halle hatte ich einen Fuhrpark von 1953, LKW's mit einigen Anhängern aus dem Jahre 1936, heute ist der Betrieb total modernisiert. Ich bin für meine Kollegen als Vorsitzender des mitteldeutschen Handelsverbandes für Brennstoffe, Mineralöle im Wärme-Service verantwort-lich für die Händler in Sachsen-Anhalt, Berlin und Brandenburg, Präsident der Industrie- und Handelskammer Halle/Dessau und als Vizepräsident des Deut-schen Industrie- und Handelstages in Bonn tätig.

An wen kann man, an wen soll man nun denken unter der Überschrift Mittelstand in den neuen Bundesländern? Dies ist eine wichtige Frage. Die andere wichtige Frage ist dann sicherlich, wie erlebt der Mittelstand den noch immer turbulenten Um- und Aufbau der Wirtschaft in den neuen Bundesländern? Wenn ich also der Frage nachgehe, wen sollte man in den Blick nehmen, dann denke ich zunächst einmal daran, daß es auch zu sozialistischen Zeiten noch eine kleine verschworene Gruppe von Selbständigen gegeben hat. Ich möchte sie vielleicht die Alt-Selbständigen nennen, und zu dieser Gruppe zähle ich selbst. Wie gesagt, im Jahr 1980 habe ich eine auskömmliche und sichere Stellung als Großgaststättenleiter aufgegeben und bin Brennstoffhändler geworden. Ich verrate Ihnen nichts Neues, daß diese Alt-Selbständigen natürlich mit großen Hoffnungen in die Marktwirtschaft hineingegangen sind. Vielen ist dieser Sprung in das kalte Wasser auch gelungen. Viele sind aber auch auf der Strecke geblieben, und darunter namhafte, über 100 Jahre alte, Unternehmen. Da man sich in den Städten und Dörfern als Selbständige gut kannte, sind dies immer auch bedrückend menschliche Ereignisse gewesen. Oft stimmten unter marktwirtschaftlichen Vorzeichen die Standorte nicht mehr. So mancher Handwerker mit Laden und Werkstatt in der Innenstadt mußte aufgeben. Ganz entscheidend dürfte aber gewesen sein, daß Selbständigkeit in der sozialistischen Wirtschaft völlig andere unternehmerische Kompetenzen herausgebildet hatte, als das unter marktwirtschaftlichen Vorzeichen notwendig war. Schlagwortartig läßt sich das kennzeichnen mit dem Hinweis, im Sozialismus kam es darauf an, Ware zu beschaffen, der Verkauf lief von allein. Und jetzt ist es umgekehrt. War früher der Lieferant der umworbene König, so ist jetzt der Kunde, der unter allen Umständen und aller Überfülle auswählen kann.

Eine andere Gruppe von neuen Mittelständlern sind sicherlich diejenigen, die ihre enteigneten Betriebe wieder zurückbekommen haben. Vor allem die Reprivatisierungen machen bis heute große Probleme. 1990/91 galt der Grundsatz: alles oder nichts. Die Betriebe mußten also vollständig, hinsichtlich Gebäuden und Grundstücken, und auch der Schulden übernommen werden. Das hat viele überfordert. Marode Gebäude und Ausrüstungssubstanz, oftmals ökologisch belastete Grundstücke und Schulden, deren Verzinsung und Tilgung nicht erwirtschaftet werden konnte.

Eine dritte Gruppe sehe ich dann in den Privatisierungen von Unternehmen. Eine besonders auffällige Gruppe sind hier viele Bauunternehmen, die sich aus den Kreisbaubetrieben heraus entwickelt haben. Hier finden wir die größten Gefahrenpotentiale für Unternehmen und Beschäftigte. In vielen Fällen ist es nicht gelungen, Vorarbeiter und Mitarbeiter in ihrem Denken aus sozialistischer Zeit herauszuholen und auf Qualität, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit einzustellen. Wesentlich erfolgreicher sind da die Alt-Selbständigen, kleine Handwerksbetriebe. Hier können sich die Meister unmittelbar einbringen und sie wirtschaften daher auch durchweg erfolgreicher als die 50 oder 100 Beschäftigte umfassenden größeren Baubetriebe.

Bleibt eine weitere ganz wichtige Gruppe, das sind die Neugründungen. Einen wahren Gründungsboom haben wir in den Jahren 1990 bis 1992 erlebt. Jetzt hat sich das Geschehen etwas beruhigt. Dennoch steigt die Zahl der Neugründungen immer noch leicht an. Vor allem, und das ist erfreulich, im Bereich technischer Dienstleistungen und im gewerblichen Bereich. Im Handel beobachten wir eine Stagnation bei einer hohen Anzahl von Abmeldungen und Neuanmeldungen von Geschäften. In den ersten zwei bis drei Jahren dürfte die Zahl derer, die aus Freude an der Selbständigkeit diesen Weg gewählt haben, in der Mehrzahl gewesen sein. Heute haben wir es sicherlich überwiegend mit Neugründungen von Geschäften zu tun, deren Besitzer aus der Not, das heißt Arbeitslosigkeit, die Tugend Selbständigkeit gemacht haben. So ist unter dem Strich die Zahl der Unternehmen hier im Kammerbezirk Halle/Dessau von etwa 3.500 Alt-Selbständigen und 2.000 volkseigenen Betrieben auf über 50.000 gestiegen. In diesem Zeitraum haben insgesamt über 100.000 ein Gewerbe angemeldet, die Hälfte davon ist noch am Markt. Das mag erschreckend klingen, nur die Hälfte hat überlebt. Man kann es aber auch positiv ausdrücken und sagen, immerhin die Hälfte hat es geschafft. Denn es ist ja bekannt, daß auch im Westen davon auszugehen ist, daß nach fünf Jahren höchstens noch die Hälfte der Neugründungen am Markt ist. Aus diversen Untersuchungen, beispielsweise solcher Unternehmen, die mit öffentlichen Mitteln unterstützt worden sind, wissen wir, daß die Überlebenswahrscheinlichkeit der Ostfirmen im Vergleich zum Westen sogar etwas höher ist. Hier zahlt sich möglicherweise die sehr intensive Betreuung der Existenzgründer durch die Industrie- und Handelskammer und auch der Handwerkskammer in den neuen Bundesländern aus. Der Weg zur Kammer wird sehr viel öfter beschritten, als das im Westen der Fall ist.

Wie können wir nun die Lage des Mittelstandes einschätzen? In Durchschnitt sollte man in den neuen Bundesländern nicht denken. Deshalb möchte ich zunächst auf die schwierige Situation vieler mittelständischer Unternehmen eingehen. Wir schätzen, daß etwa 20 % der Unternehmen im Kammerbezirk, das sind etwa 10.000, akut in ihrer Existenz gefährdet sind. Gemeinsam mit der Deutschen Ausgleichsbank sind in allen Kammerbezirken in den neuen Bundesländern sogenannte Runde Tische eingerichtet worden. Hier wirken Hausbanken, öffentliche Förderinstitute, Unternehmensberater zusammen, um solchen Firmen rasch zu helfen. Das ist uns im vergangenen Jahr in 100 Einzelfällen gelungen. Einer großen Anzahl von Firmen mußte aber auch gesagt werden, daß nur die Gesamtvollstreckung zu beantragen ist. Wenn die Schulden einmal zu groß geworden sind, helfen auch keine öffentlichen Fördermittel mehr. Es ist aber nicht das ganze Bild. Wir schätzen, daß etwa 50 % der Unternehmen ein ordentliches und tragfähiges Konzept erarbeitet haben. Es bleiben dann 20-30 % der Firmen, die nur mühevoll Verluste vermeiden können. Ihr Bedarf ist dann oft externe Unterstützung durch qualifizierte Unternehmensberater zu erschwinglichen Konditionen. Dies ist aber nur sehr schwer zu finden. Weder gibt es ausreichend qualifizierte Unternehmensberater, diejenigen, die als qualifiziert angesehen werden können, können dann Preise verlan-

gen, die von vielen Firmen nicht aufzubringen sind. Das führt mich zu einer Grundsatzfrage der Förderpolitik in den neuen Bundesländern. Die Förderpolitik ist im wesentlichen an Investitionshilfen und an Eigenkapitalhilfen bei der Gründung festgemacht. Die Eigenkapitalhilfe leistet gute Dienste und sie ist aus meiner Sicht auch unverzichtbar. Die Nachfrage nach investitionsorientierten Hilfen, vor allem also die Mittel aus der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur sind, wie Sie wissen, sehr rückläufig. Das hat etwas damit zu tun, daß bei den meisten Unternehmen die notwendigen Ausrüstungen vorhanden sind. Die Kosten stimmen aber dennoch nicht, weil man erhebliche unausgelastete Kapazitäten hat und das führt zu einer hohen Fixkostenbelastung. Die eigentliche Problematik besteht dann mehr darin, den Markt für die Kapazitäten zu schaffen. Und Märkte schaffen, ist ein kompliziertes Zusammenspiel aus zielorientierter Kalkulation in Verbindung mit geeigneten Marketingmaßnahmen. Hier gibt es zwar auch den einen oder anderen Förderansatz, z. B. Beratungshilfen für Markterschließung und Messerförderung. Es gibt aber kein wirklich geschlossenes Programm, welches von der Produktentwicklung über die Kalkulation bis hin zum Markt reichen würde. Vielleicht liegt hier eine Anregung zur Neuordnung des Fördervolumens. Ich möchte hier ausdrücklich Neuordnung sagen und nicht von einer pauschalen Erhöhung des Fördervolumens reden.

Lassen Sie mich abschließen mit einem Hinweis auf die Gesamtsituation des Aufbaus und Umbaus der ostdeutschen Wirtschaft. Wichtig ist mir, voranzustellen, daß die Währungsunion mit einer Umstellung 1:1 bei Preisen und Löhnen die Exportwirtschaft nicht verkraften konnte. Die mit der Währungsunion verbundene Aufwertung aus der Sicht der Exportwirtschaft um 300 %, in Verbindung mit einer Vervierfachung der Löhne bis heute, hat dazu geführt, daß die Exportbasis gerade mal noch ein fünftel dessen ausmacht, was im Westen die Grundlage für die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist. Und deshalb haben wir auch ein riesiges Importdefizit, in einer Größenordnung von etwa 200 Milliarden DM in den neuen Bundesländern. Ich möchte hinzufügen, daß ich weit davon entfernt bin, die Währungsunion zu kritisieren. Man muß aber die ökonomischen Folgen, insbesondere für die Exportwirtschaft, als Preis einer Politik der Wiedervereinigung im Auge behalten. Die Zukunft des Mittelstandes, meine Damen und Herren, der sich bis jetzt herauskristallisiert hat mit einer großen Zahl tragfähiger neuer Unternehmen, aber auch mit einer großen Zahl stark gefährdeter Unternehmen, wird nur dann einen guten Weg nehmen, wenn die Transfers von West nach Ost in absehbarer Zeit ihre jetzige Höhe behalten. Ohne diese Transfers würde ein Drittel der Nachfrage hierzulande wegbrechen mit allen offenkundigen Folgen für den Unternehmensbestand, wie er von mir beschrieben worden ist. Auch damit möchte ich nicht klagen, Sie verstehen mich richtig, wenn Sie dies als Hinweis auf eine Wirklichkeit deuten, die so ist, wie sie ist. Vielen Dank.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Herzlichen Dank auch Ihnen, Herr Fell. Sie haben zu Recht gesagt, daß die Überlebensfrage für

den Mittelstand ein Kernproblem für den Aufbau bei uns hier in den neuen Bundesländern ist.

Wir sind noch im Zeitrahmen. Ich möchte Ihnen allen herzlich dafür danken, und wir haben nun eine Stunde Zeit für die Diskussion. Ich bitte Sie, davon rege Gebrauch zu machen. Ich habe bisher eine Wortmeldung, und zwar die des Kollegen Kuhn.

Abg. Werner Kuhn (CDU/CSU): Ich möchte hier doch noch ganz kurz zu dem, was Sie gesagt haben, Herr Werner, etwas ergänzen oder korrigieren. Es tut mir richtig leid, daß Sie so wenig vernünftige Berater gehabt haben, die eigentlich Sie als kleinen Unternehmer gerade im steuerrechtlichen Bereich so wenig beraten haben. Sie hatten dadurch nicht die Möglichkeit, im investiven Bereich einzusteigen.

„Grüne Wiese“ ist immer das Reizwort in Ostdeutschland. Aber erinnern wir uns doch einmal zurück. Wie war es denn, als die Revolution 1989/90 ihren Lauf nahm? Was waren denn die ersten Forderungen nach der Währungs- und Sozialunion? Als das richtige Geld da war, wollten unsere Bürger nicht mehr die Waren aus ihren eigenen Betrieben kaufen. Sie hatten Bedürfnisse in westlicher Richtung, nach Westwaren, und sie haben konkret gesagt: Herr Bürgermeister, was tun Sie endlich dafür, daß wir „Aldi“, „Quelle“ etc. hier haben, damit wir auch letztendlich nicht die teuren Waren kaufen müssen? Also, das war schon ein dynamischer Prozeß. Ich gebe Ihnen Recht, wenn Sie sagen, wir brauchen unbedingt ein Programm, das die Revitalisierung unserer Innenstädte beinhaltet. Im Bereich der Rückgabe vor Entschädigung sind Sie mir ein sehr seltenes Beispiel, weil Sie eigentlich als ehemaliger Eigentümer das nutzen sollten, aber das Amt zur Regelung offener Vermögensfragen in Leipzig hat ausgesprochen langsam gearbeitet. Da müßte man doch dort mit den zuständigen Bearbeitern auch mal reden. Wenn Sie also schon eine Investitionsvorangebescheinigung bekommen haben, dann muß natürlich irgendwann die Entscheidung komplett sein, die Eintragung ins Grundbuch, damit die Belastbarkeit mit der Grundschuld funktionieren kann. Darüber würde ich mich ganz gern mit Ihnen nachher mal unterhalten.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Darf ich vielleicht bitten, Herr Kuhn, daß wir doch zu Fragen kommen.

Abg. Werner Kuhn (CDU/CSU): Gut, in der Beziehung kenne ich die Programme, so wie sie existieren. Ich kann nur sagen, Handelseinrichtungen haben keinen Pfennig Förderung bekommen, ob sie sehr groß waren, ob sie auf der „grünen Wiese“ waren, spielt keine Geige. Die Erschließung der Gewerbegebiete ist passiert. 70 % Gewerbe, 30 % Handel, das mußte gegeneinander aufgerechnet werden. Ich kann keine Bevorteilung erkennen. Fragen habe ich diesbezüglich nicht, aber das hat mich erst einmal inspiriert, weil ich das selber am Praktischen in meiner kommunalpolitischen Zeit miterlebt habe.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Dr. Karl Wilhelm Fricke bitte.