

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