

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 übergücklich, 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 Bürobearbeitungsmensch 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 machst du denn, du willst dich doch nicht 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. Vorkaufsrechte 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.