

nach Nürnberg, zur Vereinigung der Spielwarenfachgeschäfte (VEDES), gegangen. Nun bin ich durch Zufall VEDES-Mitglied. Ein VEDES-Vertreter kam jetzt zu mir nach Leipzig und fragte, ob ich das Geschäft haben wolle, denn sie hätten den Zuschlag bekommen. Nebenbei muß ich erfahren, daß die VEDES 1.000 DM geboten hatte. Ich habe später Gelegenheit gehabt, mit jemanden darüber zu sprechen. Man hat mir zu verstehen gegeben, daß ich nur der Herr Werner aus Leipzig sei und wir heute eine freie Marktwirtschaft hätten. Die Firma VEDES sei eben ein Begriff, mit dem man etwas anzufangen wußte, und mit dem Namen Werner konnte man nichts anfangen.

Ich möchte noch einmal darauf hinweisen, der Mittelstand ist die Säule der Wirtschaft. Das ist richtig, aber verlassen sollten wir uns nicht zu sehr auf die Säule. Wir sind in einer wirtschaftlichen Umschichtung in unserem Land. Ein Konzentrationsprozeß geht in einer rasanten Schnelligkeit voran und auch der Mittelstand verändert sich. Wir werden immer mehr zu kleinen Betrieben. Gerade in meiner Branche sind ausländischen Konzerne angetreten. Gilbert, und wie sie alle heißen, sie kaufen die Geschäfte auf, die mit 30 Mio., 50 Mio. und 100 Mio. DM Umsatz handeln.

Trotz aller Schwierigkeiten würde ich den Weg nochmals gehen.

Gesprächsleiter Abg. Dr.-Ing. Rainer Jork (CDU/CSU): Danke, das ist eigentlich ein schönes Schlußwort. Ermutigung für uns alle. Ich möchte mir eine Zusammenfassung ersparen, das wird sicher an anderer Stelle noch passieren. Ich danke allen, die hier mitdiskutiert haben, die unseren Blick geweitet haben, die uns auch Schularbeiten nach Bonn mitgegeben haben. Dies ist auch der Sinn der Anhörung. Wir wollen ja nicht nur rückwärts schauen. Ich danke insbesondere den Referenten.

Vorsitzender Rainer Eppelmann: Herzlichen Dank, lieber Herr Kollege Jork. Ich bitte jetzt den Kollegen Spiller, die Moderation zu übernehmen. Gleichzeitig bitte ich die Herren Dr. Wagner, Pöpping, Hühn, Oehler und Dr. Lageman, im Podium Platz zu nehmen.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Auch wenn man daran denkt, daß Mittelstand ein sehr unpräziser Begriff ist, haben wir vorhin überwiegend über die Chancen und Risiken von kleinen Unternehmen gesprochen. Zum Mittelstand gehört in Baden-Württemberg mit Sicherheit auch ein Unternehmen, das 3.000 Beschäftigte hat, und das in der ganzen Welt Absatz für seine Produkte findet. Umgekehrt frage ich mich: Ist denn die ganze Förderung der ostdeutschen Wirtschaft nicht fast identisch mit der Mittelstandsförderung, weil es Großunternehmen nur noch in bescheidenem Umfang gibt?

Hier auf dem Podium ist Herr Matthias Hühn vertreten. Er ist Geschäftsführer der Hoffmann-Fördertechnik GmbH in Wurzen. Für das Bundesministerium für Wirtschaft ist anstelle des Parlamentarischen Staatssekretärs Herrn Kolb, Herr Pöpping gekommen. Für das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg ist Herr Oehler und für das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung in Essen Herr Dr. Lageman

vertreten. Ich freue mich, daß es auch Herr Dr. Wagner noch geschafft hat, zu kommen. Herr Dr. Wagner ist der Vorstandsvorsitzende der Thüringer Aufbaubank Erfurt.

Ich schlage nun vor, daß wir uns zunächst die Referate der Experten anhören, mit der Bitte, zehn Minuten nicht zu überschreiten. Ich möchte zunächst einen Betroffenen, nicht jemanden, der fördert oder lenkt, sondern der ein Unternehmen führt, Herrn Matthias Hühn, um einleitende Bemerkungen bitten. Insbesondere würde mich interessieren, welches denn nach Ihrer Auffassung und Ihrer Erfahrung die wichtigsten positiven Faktoren, welches die größten Hemmnisse für den Aufbau und Erfolg mittelständischer Unternehmen in den neuen Bundesländern sind.

Matthias Hühn: Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich möchte mich bedanken, daß Sie mir die Gelegenheit geben, aus meiner Sicht die vorgegebenen Diskussionspunkte zu erläutern. Ich muß sagen, zum Beginn des heutigen Vormittages war ich erst etwas erschrocken, denn wir begannen in der Vergangenheit zu wählen, die wir ohnehin nicht mehr ändern können. Ich bin der Meinung, wir sollten all unsere Dinge zukunftsgerichtet tun, und sollten auch bei den Dingen, die wir hier besprechen, daran denken, wie wir dem Mittelstand zukünftig helfen und stärken können. Auf jeden Fall ist ja eines klar geworden: Wir brauchen diesen Mittelstand. Wichtig ist auch die Erkenntnis, daß sich die Sorgen und Nöte in der Industrie und alle Unternehmensformen doch sehr unterscheiden.

So möchte ich mit einem ganz kurzen geschichtlichen Abriss beginnen. Unser Unternehmen, in der ehemaligen DDR ein privates Industrie- und Produktionsunternehmen, ist von Herrn Hoffmann im Jahre 1947 gegründet worden, und ich führe als Schwiegersohn dieses Unternehmen seit drei Jahren weiter. Herr Hoffmann war damals 21 Jahre alt. Aus diesem Grunde war er einer der Männer, die noch in Deutschland eine Wirtschaftsschule besuchten, in Deutschland das marktwirtschaftliche System gelernt, erlernt und studiert haben. Insofern ist er auch heute noch in der Lage, uns zu beraten, da er aus eigenem Erleben weiß, wie die Marktwirtschaft funktioniert. 1947 begann das Unternehmen mit der Produktion von landwirtschaftlichen Geräten, die zu Festpreisen produziert und verkauft werden mußten. Diese Festpreise lehnten sich an Vorkriegsprodukte an, die damals in Schlesien produziert wurden, und es gab keine Chance zu einer Preisveränderung, d. h. man konnte sich ausrechnen, wieviel Verlust an jedem Produkt gemacht wurde. Es wurde dann begonnen, Hebezeuge, unsere heute Produktion, sprich Seilzüge, zu bauen. Ein Kapitalaufbau bei 91 % Steuerprogression war unmöglich. Mit der Demontage aller seilproduzierenden Betriebe in Ostdeutschland und deren Verbringung in die damalige Sowjetunion, begannen wir 1953 mit der Produktion von elektrischen Kettenzügen als einer der ersten Produzenten, und das ist auch heute noch unser Finalprodukt. Anders als das vielleicht heute zum Ausdruck gekommen ist, wurde von diesem Unternehmen – als privatwirtschaftliches Unternehmen – bereits in den 60er Jahren in das westliche Ausland exportiert,

d. h. auch als Privatunternehmen exportierten wir nach Finnland, nach Schweden, nach Westdeutschland. In den 70er Jahren begann die Spezialisierung und Kooperation im damaligen RGW, und es wurde unserem Unternehmen ein schriftliches Verbot der Weiterproduktion von Kettenzügen erteilt, weil diese Produktion in Bulgarien stattfinden sollte. Mit der Androhung von 50 Entlassungen aus unserem Unternehmen, haben wir die Erlaubnis bekommen, dieses Produkt weiter zu entwickeln, weiter zu produzieren, bis 1972 die Verstaatlichung einsetzte. Nach einem Belegschaftsentscheid durfte Herr Hoffman weiterhin Direktor des Unternehmens bleiben, bis er 1983 in einer weiteren, damals politisch schärferen Aktion abgesetzt wurde, da er kein Mitglied der geforderten Partei war. Glücklicherweise hat er weiter das Exportbüro des Unternehmens geleitet, hat dadurch Exportbeziehungen aufgebaut und sie auch personifizieren können.

1989 hat er sich bereits für die Reprivatisierung der Unternehmen eingesetzt und hat als Berater unter Modrow das Unternehmensgesetz mit ausgearbeitet. Weil drei dieser beratenden Unternehmer damals die Situation ostdeutscher Betriebe kannten, wurde die Steuerfreiheit für drei Jahre in das Programm aufgenommen. Die Steuerfreiheit wurde aber im Juli, mit Einführung der DM, gekippt. Aus diesem Grunde standen wir vor diesem Steuerballon, von dem wir heute schon einmal gehört haben. Die Beratertätigkeit bei Modrow hatte natürlich auch einen Vorteil, denn ab 1.5.1990 waren wir als einer der ersten 10 Betriebe in Ostdeutschland wieder eine völlig selbständige Familien-GmbH.

Meine Damen und Herren, es gibt bis heute kein Lehrbuch, wie man zwei ehemals zusammengehörende Staaten, die 40 Jahre politisch getrennt waren, wieder vereinigen sollte, und es gibt auch keinen Lehrer für diesen Prozeß. Aus diesem Grunde ist es müßig, sich zu unterhalten, was wir richtig und was wir falsch gemacht haben. Wir müssen aus dem, was wir heute haben, etwas machen, und das mit allem Optimismus.

Einige Bemerkungen zur finanzielle Ausstattung und Förderung des Mittelstandes in den neuen Bundesländern. Meine Ausgangs- und Betrachtungsposition ist hier ein kleines Maschinenbauunternehmen. Wir sind 60 Mitarbeiter, Finalproduzent Hebezeuge mit einer Inland- und Exportumsatz-Relation von 45:55, d. h. 45 % in Deutschland, 55 % weltweit. Zu den Fragen: Sollte sich ein kleines Unternehmen am Export beteiligen? Wie beurteilen Sie die Eigenkapitalbasis und Ertragsentwicklung der meisten mittelständischen Unternehmen in Ostdeutschland? Welche Unterschiede existieren und worauf führen Sie die zurück? Wir gehen von einer Unternehmenssituation aus, die jeweils branchenunterschiedlich ist. Zunächst muß man sagen, der Maschinenbau ist investitionsintensiver als viele andere Produktionszweige, als Handelshäuser, Dienstleister, Rechtsanwälte und Beratungsunternehmen. Die Analyse der Kapitalstruktur eines Unternehmens stellt sich für mich als verlorene Zeit dar, wenn wir nicht folgende Analyse durchführen. Ein Unternehmen hat, bevor wir überhaupt eine Kapitalanalyse durchführen sollten, zwei Dinge zu erfüllen:

Erstens sollte es ein wettbewerbsfähiges Produkt haben bzw. ein wettbewerbsfähiges Handels- oder Dienstleistungsprogramm, zum zweiten einen Markt für selbiges Produkt, Handels- oder Dienstleistungsprogramm. Ich verstehe unter einem wettbewerbsfähigen Produkt, daß es hinsichtlich seines technischen Standes, seiner Qualität und seines Preises wettbewerbsfähig sein muß. Ich stimme mit den Vorrednern nicht überein, daß das bei allen ostdeutschen Betrieben gegeben ist. Das ist eines unserer größten Probleme. Technischer Stand setzt eine Forschungs- und Entwicklungstätigkeit voraus, Qualität, eine qualitativ durchdachte Produktion, rationelle Produktionsorganisation und Produktionsanlagen. Der Markt für dieses Produkt setzt Werbung, Markterschließung, Marktsicherung, also ein komplettes Marketing voraus.

Um nun die Ausgangssituation feststellen zu können, sollten wir uns fragen, wie ein ostdeutsches Unternehmen entstanden ist. Dort gibt es aus unserer Sicht drei Unternehmenstypen: Den Existenzgründer, der sein Eigenkapital und seine Sicherheiten aus seinem eigenen Privatbesitz, aus seinen Grundstücken, Wohnhäusern, Barmittel und dgl. rekrutiert. Zweitens den Reprivatisierer. Dabei gibt es auch wieder zwei Unterschiede, zum einen die Reprivatisierung nach DDR-Bedingungen, nach Unternehmensgesetz, und zum anderen die Reprivatisierung nach dem späteren Vermögensgesetz. Bei diesen Betrieben ist die Kapitalausstattung in der Regel Null, Sicherheiten sind Grundstücke oder Vermögen des Unternehmens, seiner Besitzer oder Gesellschafter. Und ein weiterer Unternehmenstyp in Ostdeutschland ist ein von der Treuhandanstalt veräußertes Unternehmen, in der Regel mit einer hohen Kapitalgrundausrüstung.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Herr Hühn, denken Sie daran, langsam zum Schluß zu kommen. Zehn Minuten waren angesagt.

Matthias Hühn: Ich mußte etwas weiter ausholen, ich bitte das zu entschuldigen. Der Unternehmenstyp der Reprivatisierer ist mehrheitlich aus Privatbetrieben, die 1972 enteignet wurden, hervorgegangen und hatte bis 1972 keine nennenswerte Möglichkeit der Kapitalbildung bei einer Steuerrate von 91 %. Wir hatten es mit unterlassenen Instandsetzungen, unterlassenen Investitionen und danach als verstaatlichte Unternehmen mit Verschleiß im Unternehmen zu tun. Gebäude und Maschinenpark waren verschlissen und der Personalstamm weniger qualifiziert als in den größeren Unternehmen, da die ehemals verstaatlichten Unternehmen nur die zweite Garde der Mitarbeiter bekamen, und u. a. auch die, die aus politischen Gründen in staatlichen Großunternehmen nicht beschäftigt wurden.

Der häufigste Fehler der ostdeutschen Unternehmen seit der Wende war die unüberlegte Investition in Gebäude, Maschinen und Anlagen, ohne marktfähige Produkte sowie die Weiterführung eines unbeweglichen, überfrachteten und damit nicht wettbewerbsfähigen Apparates.

Die Kosten für Neuentwicklung und Produktionsüberleitung sind heute für ein solches Produktionsunternehmen wesentlich höher als in den alten Bundeslän-

dern. Ein Nachbau und eine Nacherfindung bereits existierender Produkte schafft noch lange keine Evolution. Folgerichtig hätte mit dem geringen Vorteil ostdeutscher Lohn- und Lohnnebenkosten ein solches Unternehmen zunächst durch Reorganisation wettbewerbsfähig gemacht werden müssen. Ein Kapitalaufbau wäre hier notwendiger gewesen, als mit Krediten Investitionen in Maschinen und Anlagen zu finanzieren. Die zweite notwendige Schiene wäre der Aufbau eines Marktes. Ich darf ganz kurz die Kostenfaktoren für einen solchen Marktaufbau nennen.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Herr Hühn, ich muß Sie wirklich bitten, zu straffen. Wir wollen ein Podiumsgespräch führen, bei der uns insgesamt eine Stunde zur Verfügung steht. Es sollen nach Ihnen noch vier Herren reden, und da bitte ich Sie wirklich, in den nächsten zwei Minuten zum Schluß zu kommen.

Matthias Hühn: Gut, ich meine, dann sollten wir aufhören, denn man versteht die Probleme eines ostdeutschen Unternehmens nicht, wenn man die Grundlagen nicht darlegt. Aus diesem Grunde möchte ich wenigstens aus praktischer Sicht noch auf einige Probleme ostdeutscher Unternehmen bei der Markterschließung und der Straffung der Fördermittel eingehen.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Dann würde ich Sie ganz präzise bitten, in zwei Minuten darzulegen, was nach Ihrer Auffassung geändert werden sollte.

Matthias Hühn: Leider müssen wir nun praktisch die Voraussetzungen auslassen.

Zur Frage 3: Welche Förderinstrumente haben sich nach Ihrer Auffassung am besten bewährt, welche als eher fragwürdig erwiesen? Positiv ist die Messerförderung für den Marktaufbau, die auf Bundesebene 1997 stark zurückgefahren werden soll. Positiv sind desweiteren diverse FuE-Förderprogramme, Investitionszulagen und Zuschüsse, die aber nur sinnvoll sind, wenn Gewinne erwirtschaftet und AfA-Möglichkeiten genutzt werden können, sonst gehen die AfA gegen das Eigenkapital. Positiv sind auch Förderprogramme für Patentrecherchen und -anmeldungen. Ein Problem bei FuE-Förderprogrammen sind aber sehr aufwendige Beantragungen, hoher Personalaufwand und auch das hohe Risiko für den Unternehmer, denn er haftet bei Insolvenz und Nichteinhaltung des Zeitplanes für die Rückzahlung.

Einige Bemerkungen zu den Fragen: Inwieweit könnte durch eine direkte und systematische Förderung von Forschung und Entwicklung sowie von Unternehmensneugründungen die Bereitstellung von Risiko- und Beteiligungskapital der Aufbau der neuen Bundesländer effektiver vorangebracht werden? Halten Sie zusätzliche Hilfen zur Absatzförderung für zweckmäßig und worin sollten solche Maßnahmen ggf. bestehen?

Verschiedene Politiker forderten kürzlich FuE-Förderung solle entfallen, da dies Unternehmersache sei. Diese Forderung zeugt von fehlender Sachkenntnis

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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 Zahlungseingängen 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-

rung fallen haushaltstechnisch, wenn ich das richtig sehe, unter konsumtive Ausgaben. Und die müssen ja immer gekürzt werden, die sind ja per Definition offensichtlich ein Werk des Teufels, und die Investitionen sind immer etwas Gutes. Nur wage ich die Behauptung, daß ein Großteil der Mittel, die wir für „Investitionen“ ausgeben, nichts weiter sind als Mittel für Sanierungen oder für Konsolidierung. Wenn wir rechtzeitig genügend Mittel für die betriebswirtschaftliche Begleitung der Unternehmen einsetzen könnten, hätten wir wahrscheinlich sogar noch einen haushaltstechnischen Gewinn.

Ich unterstreiche auch die Bemerkung von Dr. Wagner zum Thema Beihilfenkontrolle der EU. Was nützt es, wenn man all diese Verfahren auf sich nimmt und das Unternehmen geht dabei in der Zwischenzeit kaputt, also unternimmt man etwas. Die Folge ist, daß möglicherweise die Prüfberichte kommentarlos an die Staatsanwaltschaft abgegeben werden. Damit kann man Mitarbeiter auch im eigenen Hause nicht sonderlich motivieren. Ich gebe ganz offen zu, daß ich mir nicht habe träumen lassen, daß die Bäume, aus denen eines Tages einmal die Marterpfähle von Rechnungshöfen und der EU-Kommission geschnitzt werden, so schnell wachsen würden. Aber das ist in der Tat so gewesen. Dies ist, auch wenn man über die Bürokratie schimpfen mag, das ist heute auch schon angeklungen, sicher ein Problem, über das wir auch einmal gemeinsam nachdenken müssen. Es geht ja nicht darum, daß die Verwaltung das Recht bekommen möchte, leichtfertig mit anderer Leute Geld umzugehen, sondern uns geht es in der täglichen Arbeit darum, oft sehr schnell eine Entscheidung treffen zu müssen. Ich will nicht über die Unternehmen richten, die natürlich erst dann zu uns kommen, wenn es eigentlich schon fünf nach zwölf ist. Das ist ein Problem für sich, aber da kommen wir wieder auf das Thema Coaching, Beratung, Begleitung im Vorfeld. Die Unternehmen kommen in der Regel, wenn es zu spät ist, und dann müssen wir schnell handeln. Wir können dann nicht mit sämtlichen Beihilfavorschriften der EU pausenlos hantieren.

Eine letzte Bemerkung noch: Natürlich ist es wichtig, den industriellen Mittelstand zu erhalten, denn er und andere mittelständische Unternehmen schaffen die Arbeitsplätze, schaffen die Ausbildungsplätze. In der Diskussion der letzten Jahre ist mir allerdings zu kurz gekommen, daß offensichtlich viele Menschen in Ostdeutschland genauso wie in Westdeutschland, der Meinung sind, man könne 200 Jahre Industriegeschichte linear in die Zukunft fortschreiben. Das ist nicht der Fall. Wir haben auch in Brandenburg immer versucht, dort industrielle Regionen zu erhalten, wo Menschen vorher in der Industrie tätig waren. Wir setzen alles daran, daß sie auch in der Zukunft in der Industrie tätig sein können, wobei das eine andere sein wird, als sie es in der Vergangenheit war. Wir machen hier neben den konjunkturellen Problemen auch einen sehr starken strukturellen Wandlungsprozeß durch, auf den wir die Menschen auch im Grunde einstimmen müssen, und wir müssen ihnen sagen, daß diese Entwicklung der nächsten Jahrzehnte eine völlig andere sein wird.

Eine allerletzte Bemerkung zur Förderung der Forschung und Entwicklung im Mittelstand: Die für Forschung und Entwicklung ausgegebenen Mittel reichen

aus meiner Sicht auch nicht aus. Wir haben in Deutschland ein etwas konservatives Verständnis von Geldanlage. Da ist die Anlage in Immobilien und Schiffe immer möglicherweise noch interessanter und lukrativer als in den menschlichen Geist und in die menschliche Erfindungsfähigkeit. Auch das Instrument des Risikokapitals ist bei weitem noch nicht so ausgeprägt, wie das in den skandinavischen Ländern oder in den angelsächsischen Ländern der Fall ist. Hier könnte ich mir einige gemeinsame Initiativen vorstellen, und wenn es gelingt, bestimmte Aktien eines bestimmten Unternehmens so gut und so schnell an den Mann oder an die Frau zu bringen, wäre es vielleicht des Schweißes der Edlen wert, dies einmal mit Risikokapital im Bereich Forschung und Entwicklung zu tun. Mit Blick auf die Uhr schließe ich an dieser Stelle ab.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Vielen Dank, Herr Oehler. Ich darf nun Herrn Dr. Lageman vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung um sein Referat bitten.

Dr. Bernhard Lageman: Meine verehrten Damen und Herren, die Mittstandsförderung hat in den neuen Bundesländern im Zuge des Transformationsprozesses ein Gewicht erhalten, das weit über ihre Bedeutung in den alten Bundesländern hinausgeht. Diese Aussage bezieht sich nicht nur auf den Umfang der ausgereichten Mittel. Vielmehr kommt der Mittstandsförderung angesichts der bisherigen Ergebnisse des Umstrukturierungsprozesses in den neuen Ländern heute eine strategische Bedeutung für das Gelingen des weiteren Aufbauprozesses zu, die sie im früheren Bundesgebiet und in anderen entwickelten Industrieländern nie besaß.

Im Jahre 1995 wurden in den neuen Ländern durch Bund und Länder rd. 3,9 Mrd. DM für Zwecke der Mittstandsförderung aufgewendet (ohne Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ und ohne Steuervergünstigungen). Damit belief sich der für die KMU-Förderpolitik eingesetzte Betrag fast auf das Doppelte der Fördermittel in den alten Ländern mit knapp 2 Mrd. DM.

Im Zusammenhang mit Einsatzzweck und Umfang der Fördermittel stellt sich, meine Damen und Herren, die Frage nach wirtschaftspolitischer Begründung und Wirkungen der Förderung.

Förderpolitiken werden auf unterschiedlichste Art begründet. Am häufigsten wird darauf verwiesen, daß strukturelle Nachteile kleiner und mittlerer Unternehmen, die aus einem Marktversagen herrührten, zu kompensieren seien. Vor allem bei der Finanzierung stoßen kleine und mittlere Unternehmen auf spezifische Probleme. Ein Marktversagen im Finanzierungsbereich liegt zum Beispiel dann vor, wenn ein Kreditgeschäft, das an sich für den potentiellen Kunden wie die Bank vorteilhaft wäre, aufgrund der unzureichenden Informationen der Bank über den Kunden nicht zustande kommt. Das Marktversagensargument wird indessen bei der Begründung der mittelstandsbezogenen Förderpolitiken zuweilen überstrapaziert.

Bei einer einseitigen Fixierung der Begründung der Fördermaßnahmen auf Marktversagen und „strukturelle Nachteile“ kleiner und mittlerer Unternehmen wird übersehen, daß ein erheblicher Teil der Maßnahmen darauf abzielt, die wirtschaftlichen Auftriebskräfte zu stärken und Impulse für den wirtschaftlichen Strukturwandel und die Beschäftigung auszulösen.

Die große Bedeutung der dynamischen Aspekte der Förderpolitiken wird insbesondere in den neuen Bundesländern deutlich. Diese sind nach der Wiedervereinigung zum Test- und Bewährungsfeld der Förderinstrumente der deutschen Mittelstandsförderung geworden. Zwar läßt sich die grundsätzliche Förderaufgabe in den neuen Ländern nur bedingt mit derjenigen im früheren Bundesgebiet vergleichen. Die Wirtschaftsförderung in den neuen Ländern ist angesichts des zu bewältigenden wirtschaftlichen Erbes der DDR-Ära und der Herausforderung des wirtschaftlichen Integrationsprozesses eine eigentlich transformations- und entwicklungspolitische Aufgabe. Jedoch bestehen hinsichtlich der Ziele, Instrumente und angestrebten Wirkungsmechanismen der Mittelstandsförderung so viele Gemeinsamkeiten, daß sich von einem Testfall der Förderung sprechen läßt.

In die Mittelstandsförderung in den neuen Ländern wurden nach der Wiedervereinigung sehr große Hoffnungen gesetzt. Hierfür war neben dem grundsätzlichen Optimismus bezüglich der Rolle der kleinen und mittleren Unternehmen im wirtschaftlichen Strukturwandel die Einschätzung maßgebend, daß die bislang in eine marginale Position verwiesene mittelständische Wirtschaft sich nach Einführung der Marktwirtschaft höchst dynamisch entwickeln würde.

Festzuhalten ist, daß die mittelständische Wirtschaft in den neuen Bundesländern sich in den vergangenen Jahren insgesamt äußerst positiv entwickelt hat. Sie leistet einen wesentlichen Beitrag zur Beschäftigung (rd. 55 % aller Erwerbstätigen) und zur Bruttowertschöpfung (45-50 %) der neuen Bundesländer und stellt mittlerweile – wie in Marktwirtschaften üblich – über 99 % aller Unternehmen. Freilich hat sich der Mittelstand vor allem in den Bereichen stark entwickelt, die auf lokale und regionale Märkte orientiert sind. Defizite bestehen hingegen nach wie vor bei der Entwicklung mittelständischer Unternehmen in den auf den überregionalen und den Auslandsabsatz hin ausgerichteten Wirtschaftssektoren – d. h. bei der Entwicklung der mittelständischen „Exportbasis“.

Zweifellos hat die Mittelstandsförderung erheblich zum Existenzgründungsboom in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung und zur positiven Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen beigetragen. Die vorliegenden Informationen sprechen dafür, daß ohne die umfangreichen Fördermaßnahmen – vor allem die ERP-Existenzgründungshilfen und die Eigenkapitalhilfe – die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen langsamer verlaufen, es zu einer bedeutend höheren Quote von Marktaustritten gekommen und die Position des Mittelstandes in den exportorientierten Bereichen noch weitaus schwächer wäre, als sie dies heute faktisch ist.

Zugleich ist aber auch festzustellen, daß in der empirischen Wirtschaftsforschung noch ein erheblicher Untersuchungsbedarf bezüglich der genauen Auswirkungen der Mittelstandsförderung besteht. Die Wirkungen von derartigen wirtschaftspolitischen Fördermaßnahmen sind höchst komplexer Natur, und ihre wirtschaftlichen Effekte lassen sich mittels des heute verfügbaren methodischen Instrumentariums kaum erfassen. Die vorhandenen Analysen lassen zwar Plausibilitätsaussagen hinsichtlich positiver Effekte der Gründungsförderung und der Maßnahmen zur Unterstützung bestehender Unternehmen zu, eine exakte Quantifizierung ist aber in der Regel nicht möglich. Es läßt sich somit zum Beispiel nicht im Detail beziffern, wie viele der heute bestehenden Unternehmen ihre Existenz der in Anspruch genommenen Förderung verdanken oder – um ein anderes Beispiel zu wählen – wie viele der heute marktaktiven Unternehmen ohne die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen zum Marktaustritt gezwungen gewesen wären.

Allerdings sollten die Wirkungsmöglichkeiten der Förderung auch nicht überschätzt werden. Die Erfahrungen mit den KMU-Förderpolitiken lassen darauf schließen, daß diese überall dort besondere Erfolge zeitigen, wo das wirtschaftliche, soziale und kulturelle Umfeld für die unternehmerische Betätigung besonders günstig ist. Mittelstandsförderung kann niemals die Initiative des einzelnen ersetzen, sondern nur als Katalysator der unternehmerischen Betätigung wirken. Die Förderpolitiken können zudem niemals widrige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen oder Fehlentwicklungen bei einzelnen wirtschaftlichen Rahmensetzungen ausgleichen, die für die unternehmerischen Entscheidungen besonders wichtig sind.

Bei der künftigen Gestaltung des Förderinstrumentariums sollte, meine Damen und Herren, ein Aspekt berücksichtigt werden, der in der heutigen Anhörung nur am Rande erwähnt wurde: die bisherige Entwicklung der Exportbasis in den neuen Bundesländern und die Rolle des industriellen Mittelstandes. In diesem Zusammenhang empfiehlt sich ein Blick auf die aktuelle Wirtschaftsentwicklung in den neuen Ländern.

Nachdem die Wirtschaft der neuen Bundesländer in den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung ansehnliche Zuwachsraten von Produktion und Investitionen aufgewiesen hatte, hat sich das Wachstum inzwischen deutlich verlangsamt und droht, hinter die im Westen Deutschlands erreichten Zuwachsraten zurückzufallen. Damit würde sich der ohnehin noch beträchtliche Abstand zwischen den westlichen/südlichen Teilen und dem östlichen Teil der Bundesrepublik wieder vergrößern.

Die jüngste wirtschaftliche Entwicklung in den neuen Bundesländern gibt vor allem dann Anlaß zur Sorge, wenn man die Antriebskräfte des wirtschaftlichen Wachstums in Ostdeutschland betrachtet. In den frühen neunziger Jahren haben sich vor allem diejenigen Bereiche der Wirtschaft schnell entwickelt, die auf lokale und regionale Märkte hin orientiert sind – wie Handwerk, Handel und konsum-orientierte Dienstleistungen. Die Nachfrageentwicklung in diesen Wirtschaftsbereichen wurde in starkem Maße durch die West-Ost-

Einkommenstransfers gestützt, welche insbesondere die Konsumgüternachfrage und die Nachfrage nach Bauleistungen begünstigt haben. Die vornehmlich überregional und auf internationale Märkte hin orientierten Wirtschaftsbereiche haben sich hingegen nur sehr zögerlich entwickelt.

Dieses Wachstumsmuster trägt mittlerweile nicht mehr. Zwar wird die Nachfrage nach Konsumgütern und Bauleistungen weiterhin kräftig aus den Einkommenstransfers gespeist, die Wachstumsspielräume sind aber gegenüber den Vorjahren denkbar schmal geworden. In der Bauwirtschaft hat sogar eine deutliche Schrumpfung der Nachfrage eingesetzt, die über kurz oder lang eine große Zahl von mittelständischen Baubetrieben vor äußerst kritische Ertragsprobleme stellen dürfte. Beim Aufbau der exportorientierten Wirtschaft wurde zugleich bislang kein entscheidender Durchbruch erzielt. Viele der mittelständischen Industrieunternehmen der neuen Bundesländern haben sogar weiterhin mit großen wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Die ohnehin schmale Exportbasis der neuen Bundesländer scheint vor diesem Hintergrund im Moment eher von weiterer Erosion bedroht, denn vor einem entscheidenden Wachstumsdurchbruch zu stehen.

Diese Hinweise sollten nicht als Kassandrarufe mißverstanden werden, die ein angeblich schicksalhaftes wirtschaftliches Entwicklungsszenario ankündigen. Im Gegenteil, es geht darum, die möglichen Gefährdungen des wirtschaftlichen Aufbauprozesses nüchtern und rational ins Kalkül zu ziehen, und rechtzeitig über Konsequenzen für den wirtschaftspolitischen Instrumenteneinsatz nachzudenken. Hier liegt die große Herausforderung für die Mittelstandsförderung in den nächsten Jahren. Zwar sollte man – wie oben festgestellt – die Mittelstandsförderung nicht mit gänzlich unrealistischen Erfolgserwartungen überfrachten. Darüber, wie man die zur Verfügung stehenden Mittel noch effizienter für den wirtschaftlichen Aufbauprozess einsetzen kann, sollte indessen verstärkt und schnell nachgedacht werden.

Welche Schlußfolgerungen sind, meine sehr verehrten Damen und Herren, für die Gestaltung des Förderinstrumentariums zu ziehen?

Zunächst ist die Schlußfolgerung zu ziehen, daß jetzt der denkbar falscheste Zeitpunkt ist, über einen raschen Abbau der Förderpolitiken in den neuen Bundesländern nachzudenken. Frühere, zu optimistische Pläne, die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen bereits jetzt stark zurückzufahren, sollten ad acta gelegt werden. Auch in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wird mit Sicherheit eine massive Förderung der mittelständischen Wirtschaft notwendig sein. Sobald der wirtschaftliche Aufholprozeß dann wieder an Fahrt gewinnt, könnte auch wieder über eine stärkere Rückführung der Förderung – eher mit langfristigen als mit mittelfristigen Zeithorizont – nachgedacht werden.

Des weiteren ist festzustellen, daß sich das Förderinstrumentarium in den vergangenen Jahren in wesentlichen Punkten bewährt hat und daher nicht als Ganzes in Frage gestellt werden sollte. Angesichts der kritischen Wirtschafts-

entwicklung in den neuen Bundesländern sollte jetzt aber verstärkt über innovative Lösungen nachgedacht werden, die auf eine wesentliche Stärkung des industriellen Mittelstandes abzielen. Bei nüchterner Prüfung des derzeit Praktizierten, neu Angedachten und auf dem „Markt der Ideen“ Gehandelten ist aber von einem Defizit an originellen, praktikablen und nicht in einfallsslose dirigistische Lösungen zurückfallenden Konzepten auszugehen. Politik und Wissenschaft sind gefordert, hier Abhilfe zu schaffen. Die Entwicklung der Förderkulisse in den neuen Ländern erklärt sich wesentlich daraus, daß bei Auswahl des Förderinstrumentariums weitgehend auf bereits im früheren Bundesgebiet eingesetzte Maßnahmen zurückgegriffen wurde. Dagegen ist im Prinzip nichts einzuwenden. Die ergänzenden Konzepte, deren man heute bedarf, wird man allerdings weder in Nordrhein-Westfalen, noch in Bayern finden.

Während die wichtigsten Instrumente der Mittelstandsförderung überwiegend positiv zu beurteilen sind, läßt die Konsistenz des Fördersystems und – noch weitaus stärker – seine Transparenz viel zu wünschen übrig. Problematisch wirkt sich dabei vor allem die große Programmvielfalt aus. Im August 1996 waren in der Förderprogrammdatenbank eines bekannten Wirtschaftsinformationsdienstes allein 71 Förderprogramme des Bundes und der Europäischen Union sowie 193 Programme der fünf neuen Bundesländer und Berlins verzeichnet. Berücksichtigt man, daß die Länderprogramme jeweils nur die im jeweiligen Land tätigen Unternehmen ansprechen, so reduziert sich die Summe der durchschnittlich erreichbaren Förderprogramme auf rd. 100 (32 Länder- und 71 Bundes- und EU-Programme). Freilich haben diese Programme ein äußerst unterschiedliches Gewicht; für das einzelne mittelständische Unternehmen dürften faktisch kaum mehr als 30 Programme wirklich von Belang sein. Festzuhalten ist indessen, daß die Ausuferung der Förderkulisse, die in diesen Zahlen zum Ausdruck kommt, wesentlich zur Unübersichtlichkeit der Förderszene beigetragen hat.

Dem gegenwärtigen System der Mittelstandsförderung ist in mehrfacher Hinsicht ein eklatanter Mangel an Transparenz anzulasten: Adressaten und Mittler der Fördermaßnahmen können sich nur mit erheblichen Anstrengungen ein Bild davon machen, welche Programme im einzelnen für sie relevant sind. Die Ziele der Förderung sind für Adressaten und Mittler der Förderung ebenso wenig überschaubar wie die grundsätzlich förderungswürdigen Tatbestände. Die Rolle der Intermediäre – Banken, Kammern, Wirtschaftsfördergesellschaften – in der Förderung ist für Außenstehende oft kaum einsichtig. Auch auf Ebene der Fördergeber stellt sich ein Transparenzproblem, hier allerdings weniger aufgrund der Programmvielfalt, sondern eher aufgrund der unbefriedigenden Informationsflüsse.

Die Transparenz der Mittelstandsförderung könnte dann wesentlich verbessert werden, wenn die institutionellen Mechanismen, die zur Generierung immer neuer Programme und damit zu dem viel beklagten „Wildwuchs“ in der Mittelstandsförderung führen, einer grundlegenden Reform unterzogen würden. Hier sind vor allem Bund und Länder gefordert, für eine bessere Abstimmung

ihrer jeweiligen Programmangebote zu sorgen. Dies könnte mittels klarer und verbindlicher Absprachen über die künftige Arbeitsteilung und die Einrichtung einer gemeinsamen, mit hinreichenden Entscheidungskompetenzen ausgestatteten Clearingstelle geschehen. Auf der Ebene des Bundes ist die stärkere Bündelung der Förderkompetenzen in einer Hand zu befürworten.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluß meiner Ausführungen zwei Punkte hervorheben, denen – so scheint mir – für die Förderpolitik in den neuen Ländern besondere Bedeutung zukommt:

Erstens: Die Mittelstandsförderung hat in den neuen Bundesländern in den vergangenen Jahren einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Umstrukturierung geleistet. Ohne die Fördermaßnahmen wäre die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen mit Sicherheit langsamer vonstatten gegangen und mit mehr Friktionen verbunden gewesen. Angesichts dessen, daß der wirtschaftliche Aufholprozeß in den neuen Ländern in jüngster Zeit ins Stocken geraten ist, und der Aufbau des einheimischen Mittelstandes noch längst nicht als abgeschlossen gelten kann, sollten frühere Pläne, die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen bereits jetzt stark zurückzufahren, ad acta gelegt werden. Auch in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre wird eine massive Förderung der mittelständischen Wirtschaft notwendig sein. Dabei sollte die Transparenz der Fördermaßnahmen erhöht werden.

Zweitens: Die Stagnation des wirtschaftlichen Aufholprozesses stellt eine bedeutende Herausforderung an die Mittelstandsförderung in den neuen Bundesländern dar. Zusätzlich zur Fortsetzung des Bewährten sollte verstärkt nach innovativen Lösungen für die Förderung des industriellen Mittelstandes gesucht werden. Neue Konzepte könnten zum Beispiel an der Stärkung der Innovationskraft der mittelständischen Wirtschaft ansetzen, dabei aber auch gleichzeitig die besonderen Defizite vieler ostdeutscher Industrieunternehmen im Management- und Marketingbereich angehen. Die bisherige Förderpolitik in den neuen Ländern ist durch eine gewisse Ideenlosigkeit bei der Entwicklung originärer Förderkonzepte gekennzeichnet – was nicht zuletzt als Vorwurf an die Adresse der Wissenschaft aufzufassen ist. Angesichts der höchst prekären Entwicklung der Wirtschaft der neuen Bundesländer sollte die Entwicklung neuer Förderkonzepte, die der besonderen Situation der neuen Bundesländer wirklich gerecht werden und einen effizienteren Mitteleinsatz versprechen, nicht auf die lange Bank geschoben werden.

Gesprächsleiter Abg. Jörg-Otto Spiller (SPD): Vielen herzlichen Dank. Ich habe bisher vier Wortmeldungen. Da wir insgesamt nur noch 40 Minuten für die Diskussion haben, darf ich vielleicht am Anfang fragen, ob es noch weitere Diskussionsanmeldungen gibt? Das ist nicht der Fall.

Ich bitte Sie, damit die Herren im Podium auch die Chance haben, einigermaßen angemessen antworten zu können, daß Sie sich in den Fragestellungen kurz fassen, und daß Sie nach Möglichkeit Ihre Frage an maximal zwei Podiumsmitglieder richten. Herr Eppelmann bitte.