

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-